



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
NEGOCIOS INTERNACIONALES

**Clasificación de los modelos de financiamiento para el
desarrollo de las empresas exportadoras**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR:

Anco Carlos, Edwin Victor [\(0000-0001-7079-1360\)](#)

ASESORA:

Dra. Navarro Soto, Fabiola Cruz [\(0000-0003-2123-8416\)](#)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Sistema financiero internacional

LIMA – PERÚ

AÑO 2021

Dedicatoria

A mis padres Victor A., y Carmen C., por ser un ejemplo de vida y trabajo ellos inculcaron responsabilidad y deseos de superación.

A Dios, por concederme dar un paso más en mi trayectoria profesional.

Agradecimiento

A mi Asesora, Dra. Navarro Soto Fabiola, por su tiempo, sus conocimientos y orientaciones. Mi gratitud eterna por sus valiosos consejos, por su asesoramiento y apoyo incondicional, facilitando el desarrollo y finalización del presente proyecto de tesis.

Presentación

Señores miembros del jurado, en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presentamos ante ustedes el informe de investigación titulado “Clasificación de los modelos de financiamiento para el desarrollo de las empresas exportadoras”, cuyo objetivo fue clasificar los modelos de financiamiento para el desarrollo de las empresas exportadoras en base modelos de Financiamiento de la cadena de suministro, crowdfunding, fintech, factoring, forfaiting, leasing, invoice trading, niveles de países, sectores y tamaño de empresa. Así mismo, La investigación consta de siete capítulos. En el primer capítulo se explica la problemática del tema de estudio. Además, se formula las justificaciones; en el segundo capítulo se exponen los antecedentes, las teorías relacionadas y los enfoques conceptuales, en el tercer capítulo se detalla el tipo y diseño de investigación, las variables y su operacionalización, la población, la muestra y el muestreo, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, los procedimientos, los métodos de análisis de datos, y aspectos relacionados a la ética. En el cuarto capítulo se detallan los resultados obtenidos del análisis de la información recolectada. Para el quinto capítulo, se formula la discusión de los resultados obtenidos. En el sexto capítulo, se encuentran las conclusiones de la investigación, y finalmente en el séptimo capítulo se da cuenta de las recomendaciones, para investigaciones futuras.

FIRMA DEL ESTUDIANTE



Edwin Victor Anco Carlos
DNI: 71593715

Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Presentación	iv
Índice de contenidos	v
Índice de tablas.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	7
III. METODOLOGÍA	23
3.1 Tipo y diseño de investigación	24
3.2 Categorías, subcategorías y matriz de categorización	24
3.3 Escenario de estudio	30
3.4 Participantes	30
3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	30
3.6 Procedimientos	30
3.7 Rigor científico	32
3.8 Método de análisis de información.....	33
3.9 Aspectos éticos	33
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	34
V. CONCLUSIONES.....	53
V. RECOMENDACIONES.....	56
REFERENCIAS	58
ANEXOS	

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Matriz de operacionalización</i>	24
Tabla 2 <i>Resumen de criterios de búsqueda</i>	31
Tabla 3 <i>Clasificación de los principales criterios de los modelos de financiamiento</i>	35
Tabla 4 <i>Clasificación de los principales modelos de financiamiento en línea (fintech) utilizados en diversos continentes y países</i>	43
Tabla 5 <i>Clasificación de los modelos de financiamiento por sectores</i>	49

Resumen

El problema de la investigación fue que no se han encontrado modelos de financiamiento para las empresas exportadoras. Lo que ha limitado el desarrollo a las empresas exportadoras. El objetivo de la investigación fue clasificar los modelos de financiamiento para el desarrollo de las empresas exportadoras por niveles de países, sectores y tamaño de empresa. El tipo de investigación fue aplicada de enfoque cualitativo y de diseño de narrativo de tópicos. Se encontraron diferentes resultados como la cadena de suministro, factoring, forfaiting, crowdfunding, leasing y fintech, lo más importante de la clasificación fue que los modelos hallados ayudan a un mejor flujo de información con el fin de ayudar a las mypes, pymes y grandes empresas exportadoras a optar por el financiamiento correcto que son fundamentales para lograr su expansión y desarrollo. Se recomienda investigaciones futuras con respecto a modelos de financiamiento para empresas exportadoras por sectores porque existen pocos estudios en la literatura.

Palabras clave: Financiamiento, modelos, países, empresas exportadoras

Abstract

The problem of the research was that no financing models have been found for exporting companies. This has limited the development of exporting companies. The objective of the research was to classify the financing models for the development of exporting companies by levels of countries, sectors and company size. The type of research was applied qualitative approach and topical narrative design. Different results were found such as supply chain, factoring, forfaiting, crowdfunding, leasing and fintech, the most important of the classification was that the models found help a better flow of information in order to help MSMEs, SMEs and large exporting companies to opt for the right financing that are essential to achieve their expansion and development. Future research on financing models for exporting companies by sector is recommended because there are few studies in the literature.

Keywords: Financing, models, countries, export companies

I. INTRODUCCIÓN

Desde épocas remotas las empresas se encuentran en una búsqueda constante de su expansión y desarrollo, para lograr este objetivo tienen que enfrentar muchas barreras una de las más importantes es el acceso a la financiación, por motivo de que la mayoría de compañías que tenga una visión de expandirse tiene que incurrir en algún tipo de financiamiento, por ello es fundamental la disponibilidad del financiamiento, este obstáculo viene ocurriendo en todo el mundo en particular en las pequeñas empresas exportadoras que enfrentan obstáculos para su capacidad comercial.

Bretas y Hiratuka (2019) indicaron que debido a la crisis financiera que azotó a todo el mundo en el año 2007/2008 generó una baja en el comercio internacional pero retomó el crecimiento en el año 2010. (p.1). Si bien es cierto que se retomó el camino de crecimiento luego de la crisis dejó secuelas afectando a las economías de todo mundo. Temelkov y Samonikov (2018) detallaron que uno de ellos es el cambio de regulaciones en el sistema financiero afectando a las pymes por el riesgo que tienen, llevando a las instituciones financieras a elegir préstamos con tasas de intereses más altos. (p.31). Por otra parte, dijeron que en todo el mundo las pymes enfrentan problemas para acceder a una ayuda financiera (Haron y Ibrahim, 2016, p. 387).

Herrera (2020) mencionó que la propagación del Coronavirus ha dificultado aún más las condiciones económicas en muchas áreas y ha provocado un aumento vertiginoso del desempleo en la mayoría de países. (p.21). En la misma línea Herrera (2020) nos menciona que las pymes y mypes, conforman el 99.5% de las compañías y brindan empleo a un 60% de la población, alcanzando un 25% del producto bruto interno en Latinoamérica y el Caribe, las mipyme han tenido grandes dificultades para adherirse al crédito, inclusive antes de que la pandemia de Covid-19 azotará al mundo. (p.5).

Pizarro (2020) indicó que con la transmisión del Covid-19 todos los países han adoptado medidas drásticas de cuarentena, en efecto se interrumpió las actividades productivas, el cierre de muchas empresas, el descenso de las ventas, el despido de innumerables empleados y la detención de la actividad inversionista así como también la oferta se ha frenado drásticamente y la demanda enflaquece. (p.1037).

Mendiola *et al.* (2018) detallaron que la liquidez y el capital de trabajo en el transcurso del tiempo han sido factores de suma importancia para lograr el desarrollo de las organizaciones, en consecuencia se desarrolló una serie de opciones de financiación con el fin de promover e impulsar el emprendimiento y buscar el crecimiento de nuevos negocios. (p.8). Hwang y Im (2016) enfatizaron que existe la probabilidad que los exportadores se enfrenten a limitaciones de liquidez por el motivo de que exportar exige costos fijos y variables adicionales por adelantado y la mayoría de estos gastos se efectúan antes de exportar ya que las transacciones acostumbran tardar 30 a 90 días. (p.320).

Temelkov y Samonikov (2018) indicaron que uno de los principales obstáculos es la limitación del financiamiento, debido a la última crisis financiera, se presentaron cambios en la regulaciones los bancos decidiendo reducir el financiamiento a las pequeñas y medianas empresas, lo cual llevó a crear un nuevo modelo de financiamiento, se creó nuevos participantes con diferentes modelos con innovación tecnológica llamadas fintech. (p.39).

Getchbaia *et al.* (2018) mencionaron que es de suma importancia conocer los modelos de financiamiento para evaluar cuál es la indicada. (p.8). En la misma línea Getchbaia *et al.* (2018) precisaron que el problema de financiamiento es un factor líder para el desarrollo de la competitividad internacional, [...] se tiene que combinar ciertas fuentes de financiamiento en diferentes etapas, primera etapa los programas estatales con innovaciones familiares amigos y otros, segunda etapa se lanza un proyecto con la elaboración del prototipo y fondos de riesgo participantes en la financiación, finalmente en la etapa del crecimiento cuando se obtiene ganancias se utilizan diversas fuentes de financiamiento. (p.31).

Blach *et al.* (2020) detallaron que “la financiación de las Pyme tiene un impacto positivo significativo en el rendimiento de las empresas, la inversión de capital y el empleo. Sin embargo, las Pyme a menudo se enfrentan a diversos problemas al buscar nuevas fuentes de financiación”. (p.4). Obraztsova *et al.* (2017) Para los emprendedores la disposición de capital financiero es particularmente crítica [...] “en los últimos años el acceso a los instrumentos

formales de financiamiento se ha puesto más difícil para los empresarios que se encuentran en la etapa de surgimiento y crecimiento de sus compañías”. (p.80).

Godke y McCahery (2019) indicaron que uno de los problemas primordiales que limitan el endeudamiento en las pymes es la escasez de garantías, dando como resultado un alto riesgo para los prestatarios quienes abren la idea de incrementar las tasas de intereses, por lo que puede existir la intención de incumplir aumentando el riesgo de las operaciones. (p.636). Ughetto *et al.* (2019) precisaron que el financiamiento es el principal factor para el progreso de las pymes y las empresas en surgimiento, el financiamiento tradicional es cada vez más complejo de adquirir en particular cuando las empresas están en geografías remotas. (p.617). En la misma línea Ughetto *et al.* (2019) mencionaron que se deben enfocar en las regiones con un ecosistema financiero débil.

Adekunle *et al.* (2020) precisaron que en el sector agrícola para que los proveedores sean eficaces, es de mucha importancia encontrar modelos para financiar el sector, sin embargo la falta de acceso a la propiedad de tierras por parte de los agricultores es un limitante en las garantías para movilizar las fianzas, una solución es proponer nuevos modelos. (p.9).

Cobos y Kill (2019) indicaron que el financiamiento es el mayor obstáculo para los empresarios de América latina, en consecuencia muchas empresas obtienen financiamiento de entes no bancarios o prestamistas, se presencia un total desconocimiento de intereses y endeudarse por falta de análisis de sus indicadores financieros. (p.20). Por otra parte, los funcionarios de la organización de CEPAL (2015) mencionaron que un problema en América latina y el caribe es la falta de conocimiento de cómo combinar los recursos financieros públicos y privados para incrementar el impacto del financiamiento para el crecimiento. (p.23).

Jiang y Yueliang (2016) indicaron que las empresas enfrentan flujos de caja insuficiente día a día en especial las pymes, limitando su desarrollo por el motivos de que no cuentan con una psicología de préstamos confiables y no cuentan con ventajas competitivas, en cuanto a las negociaciones con empresas

esencialmente en la cadena de suministro no poseen derecho a hablar en consecuencia no obtienen políticas crediticias favorables. (p.25).

De acuerdo al INEI (2018) en relación a su encuesta a las empresa en 2015 mencionaron que el 10% de empresas lograron utilizar como financiamiento el factoring, en cuanto a las grandes empresas utilizaron un 23.3% y un 15% las compañías medianas, en cuanto a las compañías pequeñas 12.1%, finalmente el 6.6% las micro compañías, además señaló que el 34.8% de empresas tiene dificultad para acceder al financiamiento, una de las principales barreras es el desconocimiento. (p.2).

Justificación

El presente proyecto de tesis ayudará a clasificar los modos de financiamiento para el desarrollo de las empresas exportadoras en base a criterios de tipos de financiamiento, por países, sectores y tamaño de empresa, para ayudar a tomar decisiones para la sostenibilidad y crecimiento de las empresas exportadoras, también permitirá a investigaciones futuras tomar como referencia la presente investigación con la finalidad de proponer soluciones similares para ayudar a elegir un modelo de financiamiento beneficiando al crecimiento económico del país.

Como justificación práctica se tiene a Mendiola *et al.* (2018) quienes sostuvieron “La puesta en práctica del invoice training y otros modelos de financiamiento es un paso primordial en el objetivo de la democratización de la financiación, este estudio incita a hacerla realidad”. (p.142).

Como justificación teórica se tiene a Klein *et al.* (2019) quienes sostuvieron “[...] los trabajos de investigación futuros en esta área deberían centrarse aún más en las nuevas formas de financiación, ya que, debido a su novedad, se están realizando estudios con conjuntos de datos suficientemente grandes sobre el reconocimiento de los determinantes de la inversión”. (p.97). En la misma línea, Błach *et al.* (2020) mencionaron “[...] este estudio señala la necesidad de realizar más investigaciones que potencialmente podrían

enriquecer la evidencia sobre la actividad innovadora de las Pymes y las consideraciones de financiamiento (estructura de capital)". (p.19).

Como justificación metodológica se tiene a Hwang y Im (2016) quienes mencionaron que no existen suficientes fundamentos teóricos con relación a la literatura en lo relativo a los modelos de instrumentos de financiación del comercio y exportaciones, por ello infirieron en tocar metodologías nuevas que proporcionan distintos tipos de financiamiento del comercio en las exportaciones. (p.324). En la misma línea Flores y Quiroz (2020) mencionaron que "es de suma importancia que se contemple las oportunidades socioeconómicas y políticas de cada región y de esa manera promover políticas que acerquen a los empresarios a la educación financiera dependiendo el rubro del negocio que cuenten para combatir la informalidad, de esta manera mejorar su desarrollo". (p.41).

Sobre la base de la realidad problemática presentada se planteó el problema general y de la investigación. El problema general de la investigación es que no se ha encontrado una clasificación de los modelos de financiamiento para empresas exportadoras lo que ha generado una limitación en el acceso de financiamiento afectando su crecimiento, por falta de liquidez debido a los requisitos y altas tasas de interés de los modelos tradicionales de financiamiento.

El objetivo general fue clasificar los modelos de financiamiento para las empresas exportadoras en base a criterios de tipos de financiamiento, por países, sectores y tamaño de empresa.

II. MARCO TEÓRICO

Se tomaron las siguientes referencias con el fin de investigar estudios relacionados con temáticas similares.

Liu, Xu y Fan (2020) estudiaron un nuevo modelo de financiamiento basado en la integración de mercados desarrollando un entorno de cooperación regional abierta, inclusiva y equilibrada. En su investigación analizaron las características y la naturaleza del financiamiento del modelo chino, también analizaron las experiencias nacionales que apoyan el modelo, entre las características mencionaron: donaciones, préstamos sin intereses, préstamos en condiciones favorables, crédito en la exportación en condiciones favorables e inversión. Liu *et al.* (2020) concluyeron que el BRI es una innovación fundamental para promover la cooperación sur-sur reflejado en el “desarrollo común, beneficio mutuo y prosperidad compartida” donde la financiación es la base fundamental. Asimismo recomendaron que en el futuro se analice si la financiación del desarrollo de China ha desarrollado cambios en los donantes tradicionales hacia el desarrollo internacional.

Mol-Gómez, Hernández y Köete (2019) estudiaron si el leasing puede conducirse como financiación para solucionar las necesidades de financiamiento de las Pyme dado que en las fuentes tradicionales es restringido. Utilizaron como muestra la encuesta flash de eurobarómetro realizada por el banco central Europeo, realizando un estudio cualitativo basado en encuestas con una dimensión transversal entre el 2005 y 2006 consiguieron un total de 4.583 pymes que operan en 25 países de la UE. Mol-Gómez *et al.* (2019) concluyeron que las pymes cuentan con limitaciones financieras debido a su baja calidad de sus estados financieros, su historial crediticio y la ausencia de garantías, sin embargo las pymes utilizan el leasing como fuente de financiamiento, Asimismo recomendaron estudiar el uso y las características del arrendamiento financiero en diferentes países porque pueden cambiar en diferentes contextos.

Oliynyk- Dunn *et al.* (2017) estudiaron el análisis del uso de distintos enfoques de modelos de financiamiento de las grandes y medianas empresas agrícolas de Ucrania y la República Checa, determinando los cambios en los modelos de financiamiento de la deuda, se identificaron modelos básicos de financiación en la agricultura. Utilizaron tres enfoques metodológicos: Desde la

perspectiva teórica de modelos de financiamiento con enfoques institucionales y operativos, los modelos de financiamiento como forma de modelos económicos de tipo simbólico y analógico, como último enfoque los modelos físicos. Oliynyk- Dunn *et al.* (2017) concluyeron que el volumen de los pasivos se distribuye muy desigual especialmente en Ucrania, se refleja una diferencia entre el tamaño de empresa y acceso diferente a los fondos, recomendaron realizar nuevos estudios en países con una economía y sistema financiero menos desarrollado.

Gechbaia *et al.* (2018) Estudiaron a un nivel macro y micro de las tendencias del financiamiento en la innovación, para la identificación de un modelo óptimo de financiamiento de proyectos en las diversas etapas de las fases del ciclo de vida para la eficiencia de la inversión en innovaciones de Ucrania y la interrelación entre varios índices de actividad de innovación y los indicadores de desarrollo de las economías nacionales resumiendo a partir del análisis del programa regional “Horizonte 2020”. Gechbaia *et al.* (2018) Clasificaron los enfoques modernos para el financiamiento de la actividad de innovación y se llegó a la conclusión sobre la necesidad vital de la formación de un sistema integral de financiamiento de la actividad de innovación, los modelos de inversión son importantes para el crecimiento eficaz de las innovaciones. Recomendaron identificar las etapas del proyecto y elegir el modelo de financiamiento más conveniente como por ejemplo la actividad de los business angels en la etapa de lanzamiento.

Temelkov y Gogova (2018) estudiaron el limitado acceso al financiamiento de las pymes debido a la regulación bancaria después de la última crisis del 2008, esto influyó a la creación de nuevas formas de financiamiento que permitieron el desarrollo de las pymes al tener nuevos canales de financiamiento. Clasificaron nueve modelos alternativos de financiamiento en línea, conocidas como plataformas fintech que cuentan con mayores beneficios para el acceso de financiamiento tanto en financiación y capital así como también inversores individuales o institucionales aunque existen muchos beneficios también cuentan con riesgos como por ejemplo la protección limitada, prestatarios poco fiables y riesgos sistemáticos. Temelkov y Gogova (2018)

concluyeron que en los países desarrollados las fintech están en un periodo de apogeo mientras que en algunos países no lo aplican y posponen ponerlo en funcionamiento, por otra parte se recomienda investigar nuevos modelos.

Klein *et al.* (2019) estudiaron las limitadas oportunidades de financiación en las startup perdido las oportunidades de crecimiento, sin embargo con la tendencia de la revolución tecnológica se nota un cambio muy importante en las finanzas empresariales los instrumentos digitales como business angels, networks, crowdfunding o initial coin offerings brindan a las startups nuevas oportunidades de financiación. Utilizaron como muestra 85 artículos de revistas publicados entre 1990 y 2019, se realizó un análisis sistemático de la literatura basándose principalmente en las directrices. Klein *et al.* (2019) concluyeron que el análisis de la literatura puede ayudar elegir los nuevos financiamientos e ir en contra de las formas tradicionales, también es importante comprender las interdependencias que resultan de la combinación de diferentes formas de financiación y su impacto en el desempeño de las compañías emergentes, recomendaron analizar aún más las nuevas formas de financiación.

Blach *et al.* (2020) estudiaron los tipos de actividades de innovación de las pymes en la Unión Europea y su asociación con las decisiones de financiación. Se tuvo como objetivo identificar las diferencias entre países en cuanto los tipos de innovación en empresas pymes para buscar si existe una relación entre los tipos de innovación y la relevancia de un modelo de financiamiento determinado. En los exámenes empíricos, utilizaron métodos no paramétricos debido a la índole de los datos. Blach *et al.* (2020) concluyeron que se descubrió que si existen diferencias en los tipos de innovación, sin embargo no se encontró correlación entre la relevancia de una determinada fuente de financiamiento y un determinado tipo de innovación, pero el estudio contribuye a la relación entre innovación y el problema del déficit de financiación.

Belkhaoui *et al.* (2020) estudiaron cómo desarrollar un modelo conceptual abarcando las variables que encuentren relación con los modos de financiamiento en los países del CCG. Utilizaron el método de análisis de ruta, también conocido como enfoque de segunda generación para probar el modelo. Belkhaoui *et al.* (2020) concluyeron que los resultados muestran que existe

mayor participación en el financiamiento de Mudharabah porque aumenta indirectamente y directamente la rentabilidad así como también mejora el índice de capitalización y rentabilidad para los bancos Islámicos, por otra parte Musharakah genera un alto riesgo crediticio. Recomendaron estudiar otros modelos.

Nasution y Medias (2020) estudiaron la problemática del financiamiento en el desarrollo de proyectos en las instituciones Waqf en Indonesia y la plataforma de crowdfunding como solución de costos utilizando un concepto de crowdfunding a través de internet, como objetivo se tuvo describir el modelo de financiación waqf a través de las plataformas de crowdfunding wakafhasanah.bnisyariah.co.id para el crecimiento del Waqf. Nasution y Medias (2020) utilizaron como método de estudio la revisión de literatura con enfoque descriptivo cualitativo. Como resultado de estudio se concluyó que se encontró 24 proyectos waqif y 53 waqf que han sido financiadas por las plataformas de crowdfunding, wakafhasanah resaltaron que los fondos Waqf han aumentado desde que se utilizan plataformas colectivas y recomienda desarrollar nuevos estudios para que continúe aumentando.

Qiao *et al.* (2019) estudiaron la incorporación de la tecnología blockchain para resolver dificultades de financiamiento de inventarios en las pymes marcando diferencia en la financiación tradicional ofreciendo una nueva forma sin la participación de empresas principales. Se introdujeron conceptos que tienen relación y características principales de blockchain y se describe el tipo de flujo de datos de financiación de inventarios y su detalle de diseño sobre cómo aplicar esta reciente tecnología, también se describieron las ventajas de usar blockchain. Qiao *et al.* (2019) Concluyeron que la información relacionada con las transacciones se registra en blockchain es pública y no se puede consultar desarrollando mayor confianza y de esta forma reduce los costos crediticio, al usar contacto inteligente mejora el riesgo de operaciones falsas esto hace posible que la pymes no cuenten con empresas principales para el financiamiento, recomendaron estudiar en investigaciones futuras la evaluación crediticia de las empresas.

Mustafa *et al.* (2020) estudiaron sobre la tecnología financiera, tuvo como objetivo la revisión de trabajos de investigación académica realizado en el área de fintech Islámica, se clasificó en tres categorías: Oportunidades y desafíos, cumplimiento de la sharia de criptomonedas / blockchain y leyes / regulaciones. Utilizó como muestra 133 estudios de investigación presentando la revisión sistemática de estudios anteriores. Mustafa *et al.* (2020) concluyeron que la revisión de las instituciones financieras deben considerar a las organizaciones fintech como socios y no como competidores para aumentar la confiabilidad y la eficiencia ya que el uso de tecnología financiera plantea muchos desafíos y explora oportunidades, así como también pueden impulsar startups. Recomendaron el estudio en diferentes países.

Yongfang y Lin (2020) estudiaron un modo de financiación de proyectos científico y razonable, es de mucha importancia para el crecimiento de proyectos transnacionales de interconexión de redes, se analizó el estado del proyecto de interconexión y diseño el sistemas de índices de comparación del modo de financiamiento del proyecto a partir de cuatro dimensiones de financiamiento: Riesgo, eficiencia, método y entorno de financiamiento externo. Yongfang y Lin (2020) establecieron el modelo de comparación y el proceso de cálculo del modelo de financiamiento de proyectos de interconexión con ayuda del proceso de jerarquía difusa, finalmente se elige el proyecto de interconexión S para un análisis de caso. Concluyeron que el proyecto tiene que adoptar el modelo de financiamiento de proyectos BOT, porque es muy útil en la reducción de riesgos y de esa manera aumentar los ingresos.

Bernardino *et al.* (2020) en su artículo de investigación "Crowdfunding social: ¿un nuevo modelo para financiar el desarrollo regional?" estudió el crowdfunding con fines sociales por lo que existe gran parte inexplorado en la literatura, se examinó detalladamente el financiamiento social en la etapa inicial de los proyectos a nivel regional. Utilizó como muestra aleatoria a 99 de las 151 organizaciones no gubernamentales incluidas en el IPAD, que cumplen los requisitos de no ser administradas por entidades políticas o comerciales o religiosas. Bernardino *et al.* (2020) concluyeron que se demostró que el uso de la plataforma portuguesa estaba vinculado con la ubicación geográfica del

emprendimiento social teniendo más probabilidades los emprendimientos rurales.

Erdoğan (2017) estudió la relación entre la aplicación de factoring y los indicadores macroeconómicos, la aplicación del factoring ayuda a mejorar su liquidez de las pymes eliminando el riesgo de cobro de las cuentas por cobrar. Utilizó como muestra 10 subsectores que existen en el sector manufacturero entre el 2009 y 2015 se estudió determinar indicadores macroeconómicos que inciden en el aval de factoring. Erdoğan (2017) concluyó que las organizaciones pueden incurrir en realizar una gestión muy eficiente en las cuentas por cobrar por medio de la aplicación del factoring, en tiempos de inestabilidad económica las instituciones de factoraje juegan un papel importante para sacar el flujo de efectivo que las instituciones necesitan para mantener sus activos. Se recomienda utilizar el método de factoring para superar los periodos difíciles.

Jiang y Yueliang (2016) estudiaron el desarrollo de los beneficios económicos de las pymes bajo la modalidad de financiamiento de pedidos un modelo de financiación en cadena. Jiang y Yueliang (2016) utilizaron el método de dinámica de sistemas en base a la financiación de pedidos de pymes, aplicaron el modelo de dinámica de sistemas de financiación de órdenes de construcción y simulación en V Simple. Como resultado concluyeron que la implementación del modelo de financiación de la orden de compra puede solucionar de manera eficaz el problema de las limitaciones de financiamiento de las pymes además mejora el flujo de caja. Asimismo Jiang y Yueliang (2016) recomendaron explorar y mejorar el modelo de financiación de los pedidos ya que es favorable para el crecimiento de la economía social.

Modelos de financiamiento

Uno de los puntos que se tiene que considerar en toda empresa es el acceso al financiamiento, llevándonos a realizar una de las preguntas más frecuentes, ¿cuál y a qué financiamiento debemos incurrir para crecer? A continuación se clasificó los modelos de financiamiento que se pueden optar, esto ayudará a elegir un tipo y en qué etapa es más conveniente acudir.

Fintech

Son instituciones que usan tecnologías innovadoras y avanzadas para brindar servicios bancarios tradicionales, usan big data y tecnología basada en la nube para ofrecer financiamientos innovadores (Megersa, 2020, p. 20) como por ejemplo: En plataformas de inversión automática, financiamiento comercial, préstamos en el mercado y micro préstamos.

Tsai y Peng (2017) indicaron que la revolución Fintech cambia completamente el tipo tradicional de productos y servicios financieros, como el financiamiento de la cadena de suministro, al combinar finanzas con tecnología, en particular, con la financiación de la cadena de suministro en línea, la revolución fintech ayudaría a mejorar el acceso financiero y la inclusión universal. (p.109).

Sloboda y Demianyk (2020) indicaron que la industria fintech está transformando significativamente los modelos comerciales de los bancos internacionales y podría conducir al reemplazo de las formas clásicas de los billetes. (p.275).

Crowdfunding

Amedomar y Spers (2018) indicaron que el crowdfunding es un modelo de financiamiento basado en internet para la realización de una iniciativa a través de contribuciones distribuidas en línea y micro patrocinios en forma de promesa de pequeñas cantidades monetarias por parte de un gran grupo de personas dentro de un periodo de tiempo limitado. (p.148).

De la misma manera mencionaron que el crowdfunding es un modelo de financiamiento colectivo o inversión colectiva, una nueva actividad de tendencia que apareció desde hace mucho tiempo, en la actualidad se ha fusionado con el uso de tecnología. Se define como la cooperación colectiva de personas que mancomunan o agrupan sus fondos, en la actualidad se realiza por medio del internet con el fin de respaldar el esfuerzo de otras empresas u organizaciones (Mendiola *et al.*, 2018, p. 12).

Invoice trading

Este modelo de financiamiento autoriza al inversionista a que transmita directamente recursos al solicitante o también por medio de una institución ya sea un banco o algún fondo de inversión, consiste en gestionar prestaciones de una organización a su proveedor nacional y que el acreedor cuente con la posibilidad de adquirir el pago mucho antes del vencimiento establecido (Mendiola *et al.*, 2018, p. 13).

Vannoni, (202) definió que es una oportunidad para que la empresa obtenga un anticipo en efectivo. Las plataformas de negociación de facturas ofrecen este servicio a través de tres modelos principales: mercado; compra directa; Financiación a la Cadena de Suministro. (p. 79).

Mendiola *et al.* (2018) indicaron un ejemplo: Una empresa vende sus facturas a un pool de inversionistas ya sean individuales o institucionales para recibir el dinero inmediatamente y posteriormente los inversionistas se ponen en espera que la factura sea cancelada. (p. 13).

Factoring

Megersa (2020) indicó que el factoring implica la compra por parte del prestamista de las cuentas por cobrar de una empresa con descuento en caso de disposiciones sin recurso, el cobro de facturas directamente de las partes que adeudan dinero. (p.19).

Por otra parte Erdoğan (2017) indicó que es un modelo de financiamiento en donde las cuentas por cobrar de una organización que comercializa productos o servicios son comprados por una empresa llamada factor, por lo tanto, el cliente sigue siendo el cliente de la empresa, sin embargo la deuda se transfiere a la institución del factor y el cliente tiene la obligación que le de la institución del factor. (p.180).

En conclusión el factoring es el tipo de financiamiento de los proveedores donde una empresa vende sus cuentas por cobrar solventes con descuento obteniendo efectivo de manera inmediata, siendo un modelo a corto plazo. (Baresa *et al.*, 2017, p. 133).

Forfaiting

Es un modelo de financiación para la operación del comercio exterior, hace posible que los exportadores obtengan dinero a través de descuento de sus cuentas extranjeras propias de saldo a cobrar de largo y mediano plazo, en base a la modalidad “sin recurso” (Fujiyama, 2013, p. 16)

Por otra parte Joshi (2017) mencionó que el forfaiting ofrece una alternativa flexible, simple y creativa a la financiación comercial tradicional y sería de gran beneficio para los compradores de los países en desarrollo. Además, es un financiamiento 100 por ciento sin recurso y, por lo tanto, más útil para unidades pequeñas. (p.25).

Es por medio de este modelo una entidad que brinda financiamiento, financia las operaciones (forfaiter) realiza la compra con un descuento a una empresa exportadora sus derechos de cobro mediante un (documento de pago) sobre la partes obligadas a pagar (un importador) asume a la vez el incumplimiento en el pago por parte del operador. Tratándose de un mecanismo sin recurso contra la compañía exportadora, puesto que el forfaiter no podrá ejercer ni una acción contra el exportador para la recuperación del importe no satisfecho (Pérez *et al.*, 2014, p. 10).

Leasing como medio de financiación

Megersa (2020) explicó que el leasing es conocido como arrendamiento es una fuente complementaria pero esencial de financiamiento de inversiones un beneficio clave del arrendamiento radica en el hecho de que se enfoca en la capacidad de la compañía para crear flujos de efectivo a partir de las operaciones comerciales para atender el pago del arrendamiento, en lugar de su historial crediticio o capacidad para garantizar una garantía. (p.20).

Khoreva (2017) mencionó la importancia de entenderlo ya que existen muchos tipos de transacciones pero existe una estructura que es admisible para su comprensión tanto para el leasing nacional como internacional. (p.3).

Roshi (2016) definió que el Arrendamiento Financiero Internacional representa un importante avance jurídico para las partes que consideren la posibilidad de realizar operaciones de arrendamiento financiero transfronterizas y ha establecido un requisito previo para un uso más amplio del arrendamiento más allá de las fronteras nacionales, al tiempo que sirve de modelo para la futura legislación nacional. (p.23).

Financiamiento de la cadena de suministro

Marchi *et al.* (2020) indicaron que el factoring inverso es una técnica innovadora en el financiamiento de la cadena de suministro, específicamente, es una solución financiera en la que el proveedor (que realiza el pedido) se comunica con su banco para organizar los pagos anticipados a su proveedor para financiar sus cuentas por cobrar. (p.11). Por otra parte, Jiang y Liu (2018) mencionaron que el negocio de financiación de inventarios es un nuevo modo de servicio financiero. Es necesario establecer el ciclo de préstamo, la frecuencia de ajuste al mercado, el valor de advertencia y la tasa de interés, para controlar el riesgo de manera efectiva. (p.2)

Baskaran (2016) indicó que el descuento dinámico es un paso adelante incremental y es la práctica en la que el costo del pago anticipado depende de cuántos días antes de la fecha de vencimiento original se recibirá el pago. Cuanto antes se reciba el pago, mayor será el costo para el proveedor. Los descuentos dinámicos pueden ayudar a los compradores a reducir el costo de los bienes o servicios al tiempo que brindan a los proveedores una inyección de capital. (p.1)

Financiamiento en Países/Continentes

Mol-Gómez, Hernández y Köete (2019) indicaron que Europa representa el 33,4% del volumen total de leasing mundial consolidando su posición como el segundo mercado más grande del mundo mientras que algunos países europeos registran el mayor crecimiento del mundo como Grecia (65,32%), Lituania (23,66%) o Hungría (18,35%). (p.539)

Liu *et al.*, (2020) mencionaron que la financiación para el desarrollo con características chinas incluye las siguientes formas: donaciones, préstamos sin

intereses, préstamos en condiciones favorables, crédito a la exportación en condiciones favorables e inversión. La Iniciativa de la Franja y la Ruta (BRI) están claramente dirigida al desarrollo internacional y está diseñada para construir conjuntamente un marco de cooperación económica regional que sea abierto, inclusivo y equilibrado. (p.5)

Belkhaoui *et al.* (2020) precisaron que las modalidades de financiación de los bancos islámicos, difieren de los bancos convencionales. El primer objetivo de una empresa es maximizar sus beneficios y los principales ingresos de los bancos, incluidos los islámicos, proceden de la financiación. El principio fundamental de la financiación islámica es que el dinero en sí mismo no tiene valor intrínseco. En el Islam, el interés se considera como Riba y está prohibido, lo que significa que hacer dinero de dinero está prohibido. (p.25)

Por otra parte Belkhaoui *et al.* (2020) Indicaron que las finanzas islámicas se basan en la filosofía del comercio, el dinero debe ser utilizado en el comercio legítimo y justificable y la inversión en activos, los bancos islámicos proporcionan financiación en dos modalidades el primero se basa en el principio de la participación en los beneficios y las pérdidas, es decir, la participación en las ganancias y las pérdidas, el segundo modo de financiación se basa en el margen de beneficios. (p.25)

Financiamiento en el Perú (Reactiva Perú/ MINCETUR)

Pizarro (2020) indicó que tras la crisis del covid-2019 en Latinoamérica se están aplicando medidas radicales de política pública, se está implementando créditos muy baratos con tasas de intereses cercanas a cero. (p.1042). En Perú se crearon programas de garantías del gobierno nacional uno de ellos es el reactiva Perú.

De acuerdo al Ministerio de economía y finanzas MEF (2020) indicaron que es el programa se creó con el fin de dar una respuesta veloz y efectiva ante las escaseces de liquidez que enfrentan las compañías en el impacto del Covid-19. También busca asegurar la secuencia en la cadena de pagos, ofreciendo

garantías a las pequeñas, medianas, grandes y micro compañías con el fin de que se logre acceder a solvencias de capital de trabajo. (p.5).

Según los funcionarios del MEF (2020) detallaron que entre los requisitos es fundamental no tener deudas por la SUNAT antes del año 2020 por un monto mayor a 1 UIT, deben estar clasificadas por la central de riesgo en la categoría de normal o con dificultades potenciales, así como también no haber estado en una categoría diferente al normal o que no cuentan con una categoría en los últimos 12 meses. El presupuesto para este programa es de S/ 60,000 millones equivalente al 8% del PBI. (p.6).

MINCETUR (2013) enunciaron a través de la comisión de Promperú sobre los modelos de financiamiento para el comercio exterior, entre ellos mencionaron el financiamiento de pre embarque que es brindado principalmente para la adquisición o producción para la venta al exterior, financia entre el recibimiento de la orden de adquisición y el embarque. Por otra parte, el modo de post embarque es concedido una vez ejecutado el embarque con el propósito de conseguir liquidez, financia entre la ejecución del embarque hasta el desembolso por parte del exportador. Para las dos partes el plazo de financiación es de 180 días. (p.40).

En la misma línea los funcionarios del MINCETUR (2013) detallaron dos modelos adicionales, el factoring que ayuda a las empresas en general y el forfaiting que consiste en un descuento sin factura. Adicionalmente explicaron sobre financiamiento a través de instituciones financieras, que son otorgados por bancos o cajas de ahorro y crédito para capital de trabajo, la principal desventaja son las tasas de interés muy altas. (p.41).

Bahamonde (2019) describió con el fin de crear un respaldo a los modos de financiación a través de instituciones financieras se creó Sepymex un programa de crédito a la exportación para pymes administrado por Cofide que otorga la cobertura de seguro de respaldo de los créditos, es decir si el exportador no paga el crédito, la entidad bancaria recupera 50% y para clientes nuevos un 75% del valor financiado por medio de Sepymex, esta póliza de

seguro tiene una vigencia de 12 meses y el monto asegurable es hasta US\$ 6 millones. (p.4).

Bahamonde (2019) indicó que el Mincetur y la Fepcmac realizaron un convenio para crear Pymex tu crédito de exportación diseñado para las cajas municipales con la finalidad de ayudar a las mipymes exportadoras, financiando hasta un 90% sobre la factura. Por otra parte detallaron los modos de financiamiento a través de fondos de inversión se otorgan para capital de trabajo, factoring, pre y post embarque entre otros. (p.6).

Calderón (2020) detallo los fondos que operan en Perú, Conexa asset management está enfocado en pequeñas y medianas empresas, brinda capital de trabajo con plazo hasta 12 meses, Expocredit financial group financia exportaciones e importaciones con factoring y también financia pagos a proveedores para importadores, RTS internacional, financian a exportadores a través de cuentas por cobrar, entre otros como acelera factoring, blue capital y crassroots business fund, nesst, okio credit. (p.10).

Calderón (2020) indicó sobre el financiamiento no reembolsable a través de fondos concursables: Innóvate Perú quienes buscan incrementar la productividad empresarial a través de los actores del ecosistema de innovación, el programa de apoyo a la internacionalización (PAI) cuentan con fondos concursables por S/.25 millones que benefician a empresas exportadoras, entre otras como Concytec y premio PQS del grupo romero. . (p.14).

Financiamiento por sectores

Swamy y Dharani (2016) indicaron que el financiamiento de la cadena de valor en la agricultura juega un papel importante en la provisión de crédito, es muy necesario en diferentes etapas de producción, procesamiento, comercialización y venta. (p.216). En la misma línea Swamy y Dharani (2016) mencionaron que la escasa financiación para la agricultura puede obstaculizar el crecimiento y las instituciones financieras tienen el potencial de contribuir al fortalecimiento de las cadenas de valor mediante la creación de conocimiento y el apoyo al desarrollo de los servicios necesarios. (p.230).

Filimonova et al. (2019) Mencionaron que los empresarios del sector agricultura tienen dificultades para adquirir financiamiento de las fuentes tradicionales, la financiación colectiva puede ser una alternativa para financiar proyectos relacionados a la agricultura y el desarrollo de áreas rurales, es necesario tener en cuenta los factores como la cantidad de ingresos de la población y la disponibilidad de la red de información y comunicación a través del internet. (p.1).

Por otra parte, Badriyah et al. (2019) detallaron que la financiación siempre ha sido un factor primordial en el desarrollo inclusivo en el desarrollo de la industria pesquera, los empresarios incluidos los pequeños, medianos y las microempresas pueden diversificar diversas formas de financiar el crecimiento de sus negocios en la industria pesquera incluido el leasing. (p.7). Asimismo Esezobor (2020) enunció en cuanto al financiamiento del sector manufactura se recomienda que el gobierno cree un entorno propicio que garantice que los préstamos de los bancos en el sector manufacturero tengan riesgos sistémicos mínimos, de lo contrario obligar a los bancos a incrementar el crédito al sector. (p.85).

Wang y Chen (2012) indicaron que los modelos tradicionales de financiación en las empresas textiles son el financiamiento endógeno y financiamiento exógeno, en las pequeñas empresas son realmente bajas por lo que no puede renovar y modernizar los activos fijos, la dificultad de financiación de estas empresas es una dificultad crediticia que no puede resolverse basándose únicamente en la acumulación de sus propias fuerzas. Por lo tanto, las empresas deben cambiar el modo de financiamiento una opción es el financiamiento de la cadena de suministro. (p.112).

Eckert (2018) indicó que en el financiamiento en el sector minería depende mucho la etapa del proyecto desde la fase de exploración regional hasta la etapa de finalización del proyecto y en menor medida de su tamaño, para un proyecto Greenfield se distingue tres fuentes de liquidez primordiales la contribución de capital la deuda, fuentes híbrida de liquidez como regalías y adquisición de flujos. (p.85).

Ranosz (2017) mencionó que existen varias fuentes de financiación para las empresas mineras entre las fuentes básicas se tiene financiamiento de capital que son ganancias retenidas, emisiones de acciones, y financiamiento de capital extranjero como préstamos bancarios y emisión de bonos corporativos, para este caso los bonos son semejantes a los instrumentos de capital híbrido, en cuanto a las fuentes alternativas incluyen principalmente streaming (transmisión), royalty (regalías) y offtake (extracción). (p.398).

Cruz et al. (2019) Explicaron que el tipo de regalías/transmisión es cuando un experto realiza una debida diligencia y compra una parte de la producción por adelantado durante un tiempo pactado (regalía), de tal forma compra una cantidad a un precio cerrado (transmisión), lo que otorga mayor credibilidad al proyecto, pudiendo indicar, según los términos, que el proyecto tiene más potencial del previsto inicialmente, no hay deuda financiera, por lo que no se ve afectada la capacidad de endeudamiento. (p.86).

Muchos de los modelos de financiamiento para las pymes no se aplican en la práctica por motivo de muchos factores, por ello se deben conocer los factores de elección. Ayuketang (2020) indicó que es recomendable para las pequeñas empresas que acceden al financiamiento: conocer a los actores del sistema financiero, ser capaces de comparar actores, instrumentos, productos y servicios financieros, conocer el deseo de elegir entre los actores financieros adecuados y no al revés, establecer relaciones con actores financieros que protejan sus intereses y tengan un alto poder de negociación para acceder a financiamiento de bajo costo, listo y disponible y finalmente estar registrado formalmente y en posesión del negocio necesario documentos administrativos. (p.86).

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación

La presente investigación fue de tipo aplicada. De acuerdo a los funcionarios de la OCDE (2015) es el trabajo llevado a cabo para adquirir conocimientos nuevos. Asimismo los funcionarios OCDE (2015) indicaron que está dirigido esencialmente a objetivos determinados eminentemente prácticos y pretenden desplegar nuevas ideas. (p.54). Por su parte Lozano (2012) indicó que en la investigación aplicada se adquieren conocimientos nuevos con fines prácticos. (p.3). El análisis a realizar en esta investigación se basó en los principios, teorías y modelos de financiamiento.

La presente investigación fue de enfoque cualitativo de diseño narrativo de tópicos debido a la variedad de información utilizada en los documentos de referencia, basada en el tema de la revisión sistemática clasificación y estudios comparativos. Linares *et al.* (2018) indicaron que tiene la finalidad de enriquecer la escritura científica, tiene implicancia en síntesis críticas y reproducibles sobre los resultados de las investigaciones disponibles sobre una determinada temática o preguntas clínicas concretas. (p. 43), Auxiliadora y Bejarano (2016) mencionaron que detecta conceptos, teorías, hipótesis partiendo de los datos ya existentes. (p. 5).

Se utilizó procesos estructurados, transparentes y reproducibles de análisis sistemáticos de literatura basándose en investigaciones ya publicadas que pueda responder la pregunta planteada en la problemática.

3.2 Categorías, subcategorías y matriz de categorización

Tabla 1

Matriz de operacionalización

N°	Categoría	Subcategoría	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3
1	Modelos de financiamiento: Las compañías cuentan con la opción de financiar sus envíos al exterior, se tiene que tomar en cuenta el término financiamiento de despachos, equivale a la financiación del capital de trabajo, lo cual implica que el acreedor (proveedores o bancos) adelanta el efectivo o bienes (insumos o materias primas) para que la compañía vendedora pueda producir y, luego con el producto de la recaudación, pueda cancelar el préstamo. (PROMPERÚ, 2013)	Fintech: Son instituciones no bancarias que usan tecnologías innovadoras y avanzadas para brindar servicios bancarios tradicionales, usan big data y tecnología basada en la nube para ofrecer financiamientos innovadores (Megersa, 2020, p. 20)	Préstamo Mercado P2P consumidor: Individuos o instituciones financieras otorgan un préstamo a un prestatario consumidor. (Temelkov y Gogova, 2018, p. 28)	Comercio de facturas: Individuos o instituciones financieras compran facturas o pagarés por cobrar de una empresa (con descuento)(Temelkov y Gogova, 2018, p. 28)	Préstamo comercial de balance: La entidad de la plataforma otorga un préstamo directamente a un prestatario comercial (Temelkov y Gogova, 2018, p. 28)
		Crowdfunding: Se define por lo general como la cooperación colectiva de personas (Mendiola et al., 2018, p. 142)	Préstamo Mercado P2P negocio: Individuos o instituciones financieras otorgan un préstamo a un prestatario comercial (Temelkov y Gogova, 2018, p. 28)	Crowdfunding para fintech: Compañías comercializan sus facturas con un descuento a un pool de inversionistas individuales y/o institucionales con lo que reciben fondos inmediatamente, luego (los inversionistas) esperan a que la factura sea pagada (Mendiola et al., 2018, p. 142)	Préstamo Mercado P2P real inmuebles: Individuos o instituciones financieras proporcionan un préstamo garantizado contra la propiedad a un consumidor o prestatario comercial (Temelkov y Gogova, 2018, p. 28)
		Leasing: Contrato de arrendamiento puede establecer la elección del vendedor y la propiedad a ser adquirida por el arrendador. (Khoreva, 2017, p. 5)	Crowdfunding basado en recompensas: Los patrocinados proporcionan financiación a las personas, proyectos o empresas a cambio de recompensas o productos no monetarios (Temelkov y Gogova, 2018, p. 28)	Crowdfunding inmobiliario: Individuos o instituciones financieras proporcionan capital o deuda subordinada, financiamiento para bienes raíces (Temelkov y Gogova, 2018, p. 28)	
			Crowdfunding basado en donaciones: Los donantes proporcionan financiación a las personas, proyectos o empresas establecido en motivaciones filantrópicas o cívicas con o sin expectativas de dinero material de regreso (Temelkov y Gogova, 2018, p. 28)	Crowdfunding basado en acciones: Individuos o instituciones financieras, compra de acciones emitidas por una empresa (Temelkov y Gogova, 2018, p. 28)	
			Leasing nacional: Cuando todas las partes del contrato de arrendamiento arrendador, arrendatario y proveedor del equipo tienen su domicilio o pertenecen al mismo país. (Khoreva, 2017, p. 5)	Leasing operativo: Es aquel contrato en el cual el deudor no solo financia sino que es el proveedor del bien, siendo responsable de la entrega y de la obligación de saneamiento. (González, 2016, p. 8)	Sale and lease back: Es una forma de obtener financiamiento, donde el tomador que es propietario del bien lo tiene afectado a su actividad, lo vende al dador para luego tomarlo en leasing.(González, 2016, p. 8)
			Leasing internacional: Donde una o más partes del contrato de arrendamiento residen o tienen su domicilio en distintos países, leasing de importación y leasing transfronterizo. (Khoreva, 2017, p. 5)	Leasing financiero: El dador tiene como objetivo otorgar financiamiento, existe un tercero que es proveedor del bien, que es quien responde directamente al tomador. (González, 2016, p. 8)	Leasing sindicado: Se otorga un crédito mancomunado a un deudor que se vincula con un banco o una entidad que representa a los demás participantes, el dador es un conjunto de entidades que actúan mancomunadamente. (González, 2016, p. 8)

Nota: Elaboración por el autor en base a Megersa (2020), Mendiola et al. (2018), Khoreva (2017), Temelkov y Gogova (2018), González (2016). PROMPERÚ (2013).

N°	Categoría	Subcategoría	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3
1	Modelos de financiamiento: Las compañías cuentan con la opción de financiar sus envíos al exterior, se tiene que tomar en cuenta el término financiamiento de despachos, equivale a la financiación del capital de trabajo, lo cual implica que el acreedor (proveedores o bancos) adelanta el efectivo o bienes (insumos o materias primas) para que la compañía vendedora pueda producir y, luego con el producto de la recaudación, pueda cancelar el préstamo. (PROMPERÚ, 2013)	<p>Factoring: El factoring es el tipo de financiamiento de los proveedores donde una empresa vende sus cuentas por cobrar solventes con descuento obteniendo efectivo de manera inmediata, siendo un modelo a corto plazo. (Baresa <i>et al.</i>, 2017, p. 133)</p> <p>Forfaiting: Permiten a las compañías exportadoras obtener el dinero a través de la venta con descuento de sus cuentas extranjeras de saldo por cobrar a largo plazo y mediano plazo, fundamentándose en la modalidad "sin recurso" (Fujiyama, 2013, p. 16)</p> <p>Financiamiento de la cadena de suministro: Optimización interempresarial del financiamiento y la integración de procesos de financiamiento con clientes, proveedores y prestadores de servicios para incrementar el valor de todas las empresas participantes. (Marak y Pillai, 2018, p. 3)</p>	<p>Factoring internacional directo: Se da cuando es el factor del vendedor quien asume la realización de los servicios (Pérez <i>et al.</i>, 2014, p. 23)</p> <p>Factoring internacional dos factores: Se da cuando el factor del vendedor subcontrata los servicios a una compañía de factoring del país del comprador (Pérez <i>et al.</i>, 2014, p. 23)</p> <p>Volumen: Pueden trabajar sobre la base de transacciones únicas, sin necesidad de un volumen de negocios perenne (Fujiyama, 2013, p. 16)</p> <p>Rapidez: El compromiso se puede emitir en horas o días, dependiendo de los detalles y del Territorio o país (Fujiyama, 2013, p. 16)</p> <p>Factoring Inverso: Es una solución financiera en la que el proveedor (que realiza el pedido) se comunica con su banco para organizar los pagos anticipados a su proveedor para financiar sus cuentas por cobrar. (Marchi <i>et al.</i>, 2020, p. 23)</p>	<p>Factoring sin recurso: El prestamista no solo asume el título de las cuentas, sino que también asume la mayor parte del riesgo de incumplimiento porque el factor no tiene recurso contra el proveedor si las cuentas incumplen (Baresa <i>et al.</i>, 2017, p. 127)</p> <p>Factoring con recurso: El factor tiene un reclamo (es decir, un recurso) contra el vendedor por cualquier deficiencia en el pago de la cuenta (Baresa <i>et al.</i>, 2017, p. 127)</p> <p>Simplicidad: Los documento son generalmente simples, concisas y claras. (Fujiyama, 2013, p. 16)</p> <p>Aplicabilidad: Es adecuado en las exportaciones de bienes de capital commodities y proyectos largos en créditos de mediano y largo plazo (de 180 días a siete años a más) (Fujiyama, 2013, p. 16)</p> <p>Financiación de inventarios: Es la combinación de logística y finanzas, es una operación eficaz para las pequeñas y Medianas empresas con fondos limitados. (Jiang y Liu, 2018, p. 10)</p>	<p>Descuento dinámico: El descuento dinámico es un paso adelante incremental y es la práctica en la que el costo del pago anticipado depende de cuántos días antes de la fecha de vencimiento original se recibirá el pago. (Baskaran, 2016, p. 167)</p>

Nota: Elaboración por el autor en base a Baresa *et al.* (2017), Fujiyama (2013), Marak y Pillai (2018), Pérez *et al.* (2014), Marchi *et al.* (2020), Baskaran (2016).

N°	Categoría	Subcategoría	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3
1	Modelos de financiamiento: Las compañías cuentan con la opción de financiar sus envíos al exterior, se tiene que tomar en cuenta el término financiamiento de despachos, equivale a la financiación del capital de trabajo, lo cual implica que el acreedor (proveedores o bancos) adelanta el efectivo o bienes (insumos o materias primas) para que la compañía vendedora pueda producir y, luego con el producto de la recaudación, pueda cancelar el préstamo. (PROMPERÚ, 2013)	País/Continente: Los países con economías que presentan mayores niveles de desarrollo o mayores tasas de crecimiento podrían ofrecer más oportunidades de inversión a sus empresas. (Mol-Gómez <i>et al.</i> , 2019, p. 546)	Los países del CCG: Las finanzas islámicas se basan en la filosofía del comercio, el dinero debe ser utilizado en el comercio legítimo y justificable y la inversión en activos. (Belkhaoui <i>et al.</i> , 2020, p. 6)	Financiación con características chinas: Financiamiento de la Iniciativa Belt and Road, formas: donaciones, préstamos sin intereses, préstamos en condiciones favorables, crédito a la exportación en condiciones favorables e inversión. (Liu <i>et al.</i> 2020, p. 5).	Países europeos: Europa representa el 33,4% del volumen total de leasing mundial consolidando su posición como el segundo mercado más grande del mundo. (Mol-Gómez <i>et al.</i> , 2019, p. 554)
		SECTORES: El mercado internacional de exportación comprende productos agroalimentarios, manufacturas entre otros. (Esezobor, 2020, p. 77)	Agricultura: El modelo de financiamiento del sector agrícola se puede clasificar de acuerdo con el uso previsto de los fondos, como el suministro de materias primas. (Zainul Anwar <i>et al.</i> , 2019, p. 306)	Financiamiento de la cadena de valor en la agricultura: Juega un papel importante en la provisión de crédito muy necesario en diferentes etapas de producción, procesamiento, comercialización y venta. (Swamy y Dharani, 2016, p. 216)	Modelo Integrado de Financiamiento Público de Tierras Agrícolas: Incorpora la plataforma de crowdfunding en la captación de fondos para tierras agrícolas y actividades relacionadas con la industria agrícola. (Thaker <i>et al.</i> , 2020, p. 18)
			Manufactura: Modelos de financiamiento para empresas textiles basado en la cadena de suministro, hay principalmente dos tipos que contienen cuatro modos. (Wang y Chen, 2012, p. 112)	Financiamiento con empresas centrales en la cadena de suministro como su centro: Incluye el financiamiento de cuentas por cobrar y el financiamiento de depósitos aduaneros. (Wang y Chen, 2012, p. 112)	Financiamiento con proveedores de servicios logísticos externos fuera de la cadena de suministro: Incluye el financiamiento del almacén y el préstamo encomendado. (Wang y Chen, 2012, p. 112)
			Minería: En el financiamiento en el sector minería depende de la etapa del proyecto, se distinguen tres fuentes primordiales de liquidez la contribución de capital, la deuda, fuentes híbridas de liquidez como regalías y adquisición de flujos y bonos. (Eckert, 2018, p. 31)	Bonos: Los bonos son una de las fuentes de financiación de la actividad empresarial de las empresas; en primer lugar, constituyen una alternativa a los préstamos bancarios. (Ranosz, 2017, p. 399)	Regalías: un experto realiza una debida diligencia y compra una parte de la producción por adelantado durante un tiempo pactado, de esta forma compra una cantidad a un precio cerrado. (Cruz <i>et al.</i> , 2019, p. 86)

Nota: Elaboración por el autor en base a Mol-Gómez et al. (2019), Belkhaoui et al. (2020), Zainul Anwar et al. (2019), Liu et al. (2020), Wang y Chen (2012), Esezobor (2020), Swamy y Dharani (2016), Thaker et al. (2020), Eckert (2018), Ranosz (2017), Cruz et al. (2019).

N°	Categoría	Subcategoría	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3
1	Modelos de financiamiento: Las compañías cuentan con la opción de financiar sus envíos al exterior, se tiene que tomar en cuenta el término financiamiento de despachos, equivale a la financiación del capital de trabajo, lo cual implica que el acreedor (proveedores o bancos) adelanta el efectivo o bienes (insumos o materias primas) para que la compañía vendedora pueda producir y, luego con el producto de la recaudación, pueda cancelar el préstamo. (PROMPERÚ, 2013)	Fondos de garantía Gubernamental en el Perú: Tienen como objetivo brindar una respuesta rápida y efectiva a las necesidades de liquidez que afectan a las empresas ante la pandemia del Covid-19. (MEF, 2020)	Reactiva Perú: Programa que tiene como objetivo dar una respuesta rápida y efectiva ante las necesidades de liquidez que enfrentan las empresas en el impacto del Covid-19. (MEF, 2020)	Fondo de apoyo empresarial MYPE (FAE-MYPE): Crédito para las pequeñas y micro empresas con el objetivo de seguir operando durante el estado de emergencia debido al Covid-19. (MEF, 2020)	Fondo Crecer: financiación de capital de trabajo para las mipyme mediante factoring, tiene como propósito financiar y promover las facturas negociables y letras de cambio. (MEF, 2020)
		Modelos (MINCETUR): Para la financiación de las exportaciones las instituciones bancarias ofrecen créditos denominados financiamiento de pre y post embarque, también el financiamiento a través de la compra de documentos, etc. (MEF, 2020)	Pre embarque: Es brindado mayormente para la compra o producción para la venta al exterior, financia entre la recepción de la orden de compra y el embarque. (Bahamonde, 2019)	Post embarque: Es concedido una vez ejecutado el embarque con el propósito de obtener liquidez, financia entre la realización del embarque hasta el desembolso por parte del exportador. (Bahamonde, 2019)	Financiamiento mediante compra de documentos: El factoring que ayuda a las empresas en general y el forfaiting que consiste en un descuento sin factura. (Bahamonde, 2019)
			Financiamiento a través de instituciones financieras: Es otorgado por bancos, cajas de ahorro y crédito, son otorgados para capital de trabajo factoring, pre y post embarque, etc. Calderón (2020)	SEPYMEX: Es un programa de crédito a la exportación para pymes administrado por COFIDE que otorga la cobertura de seguro de respaldo de los créditos. Calderón (2020)	
			Financiamiento a través de fondos de inversión: Es el otorgado por fondos de inversión a través de inversionistas, capitales ángeles y otros. Calderón (2020)		
			Financiamiento no reembolsable a través de fondos concursables: Son fondos que se ponen a disposición a través de instituciones, con el fin de promover la innovación tecnológica, desarrollo sostenible, las exportaciones e importaciones, etc. Calderón (2020)	Innóvate Perú: Busca incrementar la productividad empresarial a través de los actores del ecosistema de innovación. Calderón (2020)	PAI: Es el programa de apoyo a la internacionalización, cuentan con fondos concursables por S/.25 millones que benefician a empresas exportadoras Calderón (2020)

Nota: Elaboración por el autor en base a (MEF, 2020), Calderón (2020), (Bahamonde, 2019).

N°	Categoría	Subcategoría	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3
1	Modelos de financiamiento alternativo: Incluyen actividades que han surgido fuera de los sistemas bancarios establecidos y los mercados de capital tradicionales. (Ziegler et al., 2021, p.30)	P2P/Mercado préstamo (Ziegler et al., 2021, p.30)	P2P/Mercado préstamo: Los financiadores individuales y / o institucionales otorgan un préstamo a un prestatario consumidor. (Ziegler et al., 2021, p.30)	Préstamos comerciales: Financiadores individuales y / o institucionales otorgan un préstamo a un prestatario comercial. (Ziegler et al., 2021, p.30)	Préstamos inmobiliarios: Los financiadores individuales y / o institucionales proporcionan un préstamo, garantizado contra una propiedad, a un consumidor o prestatario comercial. (Ziegler et al., 2021, p.30)
		Préstamo del balance (Ziegler et al., 2021, p.30)	P2P/Mercado préstamo: La plataforma proporciona un préstamo directamente a un prestatario consumidor. (Ziegler et al., 2021, p.30)	Préstamos comerciales La plataforma proporciona un préstamo directamente al prestatario comercial. (Ziegler et al., 2021, p.30)	Préstamos inmobiliarios: La plataforma proporciona un préstamo, garantizado contra una propiedad, directamente a un consumidor o prestatario comercial. (Ziegler et al., 2021, p.30)
		Valores: (Ziegler et al., 2021, p.30)	Basado en la deuda Títulos de crédito: Los financiadores individuales o institucionales compran valores basados en deuda, generalmente un bono o una obligación, a una tasa de interés fija (Ziegler et al., 2021, p.30).	Mini bonos: Los individuos o instituciones compran valores de empresas en forma de un bono no garantizado que es 'mini' porque el tamaño de la emisión es mucho menor que el monto mínimo de emisión necesario para un bono emitido en los mercados de capital institucionales. (Ziegler et al., 2021, p.30)	
		Comercio de facturas (Ziegler et al., 2021, p.30)	Comercio de facturas: Los financiadores individuales o institucionales compran facturas o cuentas por cobrar de una empresa con descuento. (Ziegler et al., 2021, p.30)		
		Basado en la inversión (Ziegler et al., 2021, p.30)	Crowdfunding basado en la equidad: Los financiadores individuales o institucionales compran acciones emitidas por una empresa. (Ziegler et al., 2021, p.30)	Crowdfunding Inmobiliario: Los financiadores individuales o institucionales brindan financiamiento de capital o deuda subordinada para bienes raíces. (Ziegler et al., 2021, p.30)	Reparto de utilidades: Las personas o instituciones compran valores de una empresa, como acciones, y comparten las ganancias o regalías de la empresa. (Ziegler et al., 2021, p.30)
		No basado en la inversión (Ziegler et al., 2021, p.30)	Crowdfunding basado en recompensas: Los patrocinadores proporcionan financiación a personas, proyectos o empresas a cambio de recompensas o productos no monetarios. (Ziegler et al., 2021, p.30)	Crowdfunding Basado en donaciones: Los donantes brindan financiamiento a individuos, proyectos o empresas basados en motivaciones filantrópicas o cívicas sin expectativas de dinero o material. (Ziegler et al., 2021, p.30)	

Nota: Elaboración por el autor en base a Ziegler, Shneor, Wenzlaff, wang, Kim, Paes, Suresh, Zhang, Mammadova, y Adams (2021) y otros.

3.3 Escenario de estudio

Se estudió los escenarios sobre los modelos de financiamiento en empresas exportadoras, Financiamiento de la cadena de suministro, crowdfunding, fintech, factoring, forfaiting, leasing, invoice trading, niveles de países, sectores y tamaño de empresa.

3.4 Participantes

Para la elaboración de la investigación se utilizó artículos principalmente revistas indexadas en inglés, capítulos de libros, investigaciones internacionales relacionados a finanzas, libros, revistas científicas con el fin de obtener información confiable. Se utilizaron las siguientes fuentes: ProQuest, Scopus, Researchgate, EBSCO, Google académico, organizados en Mendeley.

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica que se utilizó fue de análisis de documentos y el instrumento que se aplicó es la ficha de recolección de datos. Colorafi y Evans (2016) definieron que es una técnica regularmente empleada en la investigación cualitativa para analizar palabras o frases en documentos de texto. (p. 5). En la misma línea Linares *et al.* (2018) indicaron que la indagación de bibliografías en la revisión sistemática es un paso importante y clave y como resultado se obtendrán todos los potenciales estudios, dentro de ellos estarán los más relevantes. (p. 4).

3.6 Procedimientos

Se llevó a cabo mediante la recopilación de la información de los modelos de financiamiento y exportaciones, para la búsqueda de estudios previos se empleó palabras en inglés sobre la categoría modelo de financiamiento, sectores y países se usaron palabras como financing models and export, literature review, classification, systematic review, con el fin de identificar artículos que puedan

contribuir de manera confiable, se realizó la búsqueda en ProQuest, Scopus, Researchgate, EBSCO, Google académico, con una antigüedad no mayor a cinco años.

Tabla 2

Resumen de criterios de búsqueda

Tipo de documento	Documentos referidos a	Cantidad	Palabras clave de búsqueda	Criterios de inclusión	Criterios de exclusión
Artículo científico	Tipo de investigación	7	Meta análisis de la investigación	Investigación aplicada, cualitativa	Investigación básica, cuantitativa
Libro	financing models	3	Literature review, classification	Comercio internacional	Financiación de educación y salud
Artículo científico	financing models	25	systematic review literature review	últimos 5 años	
Artículo científico	financing models for export companies	8	systematic review, financing and exports	comercio internacional	
Artículo científico	financing models and countries	5	systematic review, classification	Excellent Model of Quality in its Countries	
Artículo científico	financing models and sectors	4	systematic review, classification	comercio internacional	
Artículo científico	Validez y confiabilidad de la investigación cualitativa	5	Validity, reliability of Qualitative Research	Validity and Reliability	

Nota: Elaboración por el autor en base a Liu, Xu y Fan (2020), Mol-Gómez, Hernández y Köete (2019), Oliynyk-Dunn et al. (2017), Gechbaia et al. (2018), Temelkov y Gogova (2018), Klein et al. (2019), Błach et al. (2020), Belkhaoui et al. (2020), Nasution y Medias (2020), Qiao et al. (2019), Mustafa et al. (2020), Yongfang y Lin (2020), Bernardino et al. (2020), Erdoğan (2017), Jiang y Yueliang (2016) y otros.

3.7 Rigor científico

El rigor científico está dado por las nuevas construcciones teóricas y por la búsqueda de coherencia entre las interpretaciones. Espinoza (2020) indicó que la validez y la fiabilidad son los pilares esenciales en lo que se soporta la credibilidad de los resultados en las investigaciones cualitativas. (p. 106).

Dependencia

Campos (2019) mencionó que este criterio se aplica en la investigación cualitativa para precisar en qué grado se repetiría el resultado en el caso de realizar de nuevo la investigación. (p. 66). Por su parte, Valera y Vives (2016) indicaron que se refiere a brindar información que ayude a comprender el método y la efectividad, se recomienda desarrollar la triangulación de métodos.

Credibilidad

Forero *et al.* (2018) indicaron que tiene el propósito de establecer la confianza de que los resultados (desde la perspectiva de los participantes) son verdaderos y creíbles (p. 3). En la misma línea Valera y Vives (2016) mencionaron que se refiere a conseguir información congruente y debidamente analizada para determinar la confianza de verdad para los individuos y el marco de la investigación. (p. 194).

Transferencia

Forero *et al.* (2018) indicaron que tiene el propósito ampliar el grado en que los resultados pueden generalizarse o transferirse a otros contextos o entornos. (p. 3). Asimismo Valera y Vives (2016) mencionaron que tiene referencia con la responsabilidad del investigador que proporciona suficiente información sobre el contexto del estudio y comparar hallazgos con otros contextos.

Confirmación (confirmabilidad)

Forero *et al.* (2018) indicaron que tiene como propósito ampliar la confianza así como los resultados serán corroborados o confirmados por otros investigadores. (p.3). Por otra parte, Valera y Vives (2016) mencionaron que se refiere que los

documentos encontrados sean los resultados de ideas de los informantes y es necesario la triangulación de investigadores así como también la inclusión de argumentos para la fundamentación teórica. (p.194)

3.8 Método de análisis de información

Para el presente proyecto de tesis se desarrollaron los siguientes pasos:

- Se recopiló información acerca de los modelos de financiamiento.
- Se recopiló estudios previos en los que se expliquen clasificaciones previas o revisiones de literatura acerca de los modelos de financiamiento y exportación.
- Se identificaron los criterios de los modelos de financiamiento y exportación. Estos criterios fueron: Fintech, Crowdfunding, Leasing, Factoring, Forfaiting, Financiación de la cadena de suministro, Financiamiento de inventario, sectores y países en los que ha sido aplicado, en función de la información que esté disponible.
- Se elaboraron matrices de clasificación de los modelos de financiamiento y exportación en base a los criterios identificados en el punto anterior.
- Se realizó un análisis crítico de la información recopilada.
- Se realizó la discusión de los resultados de las matrices de clasificación.
- Se elaboraron las conclusiones y recomendaciones para futuras investigaciones.

3.9 Aspectos éticos

Para el desarrollo de la investigación no se pretendió manipular ningún componente regulado en el código de ética estipulado en la Universidad César Vallejo de la facultad de ciencias empresariales. Los datos e información recopilada en la presente investigación están debidamente citados según la norma internacional (American Psychological Association o APA en el idioma inglés), se cumplieron todos los principios de las bioéticas (beneficencia, no maleficencia, autonomía y justicia).

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Se obtuvieron los siguientes resultados en relación a los modelos de financiamiento por países, sectores y tamaño de empresa.

Tabla 3

Clasificación de los principales criterios de los modelos de financiamiento

N°	Modelos / financiamiento	Criterios	País / Continente	Propósito / objetivo / Finalidad
1	Financiamiento de la cadena de suministro	Factorización inversa. (Björklund y Vincze, 2019, p.10)	Suecia (Björklund y Vincze, 2019, p.2)	Es más beneficioso para los socios si la diferencia entre la calificación crediticia de los compradores y los proveedores es mayor. (Björklund y Vincze, 2019, p.10)
		Descuentos dinámicos. (Björklund y Vincze, 2019, p.11)		Es especialmente útil cuando un proveedor necesita pagar a sus proveedores en un período de tiempo corto y necesita poder financiar sus operaciones hasta que se venda su inventario. (Björklund y Vincze, 2019, p.11)
		Financiamiento de inventarios. (Björklund y Vincze, 2019, p.12)		Las empresas pueden aceptar pedidos más grandes. (Björklund y Vincze, 2019, p.12)
		Financiamiento de órdenes de compra. (Björklund y Vincze, 2019, p.13)		Es una solución de financiamiento a corto plazo, adecuada para empresas que carecen de flujo de efectivo para aceptar y completar pedidos de clientes. (Björklund y Vincze, 2019, p.13)
		Con recurso. (Gotua, 2018, p.22)		El factor contrata seguro contra impago. (Gotua, 2018, p.22)
2	Factoring	Factoring internacional: dos factores. (Pérez <i>et al.</i> , 2014, p. 23)	Georgia (Gotua, 2018, p.18)	Se da cuando el factor del vendedor subcontrata los servicios a una compañía de factoring del país del comprador (Pérez <i>et al.</i> , 2014, p. 23)
		Revelado (notificado) y silencioso. (Gotua, 2018, p.23)		Tiene uso práctico sólo si tanto las funciones de crédito como las de cobranza se dejan en manos del cliente. (Gotua, 2018, p.23)
		Factorización inversa. (Gotua, 2018, p.23)		Disminuye los costos administrativos y los procesos. (Gotua, 2018, p.23)
		Venta de cuentas por cobrar. (Gotua, 2018, p.24)		Transferencia de cuentas por cobrar en un acuerdo de factoring. (Gotua, 2018, p.24)
		Transferencia de cuentas por cobrar futuras. (Gotua, 2018, p.24)		Aumenta la flexibilidad del factoring como instrumento de financiación. (Gotua, 2018, p.24)
3	Forfaiting	Factoring internacional directo. (Pérez <i>et al.</i> , 2014, p. 23)	Europa. (Gotua, 2018, p.28)	Se da cuando es el factor del vendedor quien asume la realización de los servicios (Pérez <i>et al.</i> , 2014, p. 23)
		Financiación de cuentas por cobrar sin factoring El. (Gotua, 2018, p.25)		Financian exportaciones de bienes de capital con plazos sin recurso. (Gotua, 2018, p.25)

Nota: Elaboración por el autor en base a Gotua (2018), Baresa et al. (2017), Björklund y Vincze (2019)

De acuerdo a la clasificación de la Tabla 3, es posible identificar en la primera columna el modelos de financiamiento de la cadena de suministro, factoring y forfaiting por otra parte en la segunda columna se puede identificar cuatro criterios más relevantes, la factorización inversa, descuentos dinámicos, financiamiento de inventarios y financiamiento de órdenes de compra también los criterios del factoring tales como factoring con recurso, factoring internacional directo, factoring internacional dos factores, factorización inversa, ventas de cuentas por cobrar financiamiento entre otros, finalmente el propósito, objetivo o finalidad por cada criterio.

N°	Modelos / financiamiento	Criterios	País / Continente	Propósito / objetivo / Finalidad
4	Crowdfunding	La velocidad del crowdfunding. (Li y Du, 2020, p.269)	China (Li y Du, 202, p.1)	Mayor velocidad el porcentaje es pequeño.(Li y Du, 2020, p.269)
		El tiempo de finalización. (Li y Du, 2020, p.269)		Efectos de la duración del proyecto. (Li y Du, 2020, p.269)
		Número de días necesarios para alcanzar la meta de financiamiento. (Li y Du, 2020, p.270)		Completar el objetivo de financiación. (Li y Du, 2020, p.270)
		La tasa de finalización. ((Li y Du, 2020, p.270)		Diferentes precios de los productos. (Li y Du, 2020, p.270)
		Cantidad de patrocinadores y de comentarios. (Chen et al., 2018)		Participan o solo hacen comentarios. (Chen et al., 2018)
		Cantidad de dinero recaudado. (Chen et al., 2018)		Depende del número de patrocinadores. (Chen et al., 2018)
		El monto de los fondos recaudados. (Loucanova y Olsiakova, 2021)		Resultados de cantidad. (Loucanova y Olsiakova, 2021)
		Número de contribuyentes. (Loucanova y Olsiakova, 2021)		Alto o bajo número de contribuyentes. (Loucanova y Olsiakova, 2021)
		Cantidad promedio de contribuyentes. (Loucanova y Olsiakova, 2021)	Unión Europea (Loucanova y Olsiakova, 2021)	Valor superior ó promedio de lo estimado. (Loucanova y Olsiakova, 2021)
5	Leasing	Leasing internacional. (Khoreva, 2017, p.	Rusia (Khoreva, 2017)	Leasing de importación y leasing transfronterizo. (Khoreva, 2017, p. 5)
		Leasing operativo. (Khoreva, 2017, p. 5)		Es aquel contrato en el cual el deudor no solo financia sino que es el proveedor del bien. (González, 2016, p. 8)
		Leasing financiero. (Khoreva, 2017, p. 5)		Existe un tercero que es proveedor del bien, que es quien responde directamente al tomador. (González, 2016, p. 8)
		Sale and lease back. (Khoreva, 2017, p. 5)		El tomador que es propietario del bien lo tiene afectado a su actividad, lo vende al dador para luego tomarlo en leasing.(González, 2016, p. 8)
		Leasing sindicado. (Khoreva, 2017, p. 5)		Se otorga un crédito mancomunado a un deudor que se vincula con un banco o una entidad. (González, 2016, p. 8)

Nota: Elaboración por el autor en base a Li y Du (2021), Loucanova y Olsiakova (2021).

De acuerdo a la clasificación de la tabla 3, es posible identificar en la primera columna el modelo de financiamiento de crowdfunding y leasing, en la segunda columna se puede identificar los principales criterios como la velocidad de crowdfunding, tiempo, tasa de finalización, monto contribuyentes, así como también el leasing operativo, financiero, sindicado y sale and lease back, finalmente la finalidad por cada criterios.

Los resultados del estudio fueron el financiamiento de la cadena de suministro, factoring, forfaiting, crowdfunding y leasing los que fueron semejantes a los resultado de los estudios de Marchi et al. (2020), Jiang y Liu (2018), (Baskaran (2016), Björklund y Vincze (2019) quienes encontraron el modelo de financiamiento de la cadena de suministro. Los resultados del presente estudio fueron semejantes porque se encontraron criterios similares como el factoring inverso, financiación de inventarios y descuento dinámico, sin embargo los resultados del estudio fueron diferentes a los resultados de los estudios de Baresa et al. (2017), Pérez et al. (2014). Gotua (2018) quienes encontraron modelos de financiamiento como el factoring, forfaiting respectivamente. Los resultados fueron diferentes a los estudios descritos por que se encontraron diferentes criterios con excepción de un criterio.

Se percibió solo un criterio similar en cuanto al modelo de financiamiento de la cadena de suministro y su criterio factorización inversa en comparación con el factoring inverso. En la misma línea Björklund y Vincze (2019) dijeron que el descuento dinámico es más beneficioso cuando un proveedor necesita abonar a sus proveedores a un periodo de corto plazo, con el fin de financiar sus operaciones hasta terminar su inventario. Por otra parte, Björklund y Vincze (2019) indicaron que en cuanto al financiamiento de inventarios las empresas pueden aceptar pedidos más grandes para incrementar su financiación. (p.10)

Björklund y vincze (2019) dijeron que una de las ventajas en la cadena de suministro es que los proveedores pueden reducir los precios de sus productos por lo que pueden reducir los costos de sus préstamos debido a la tasa de préstamo reducido. Con respecto al riesgo y las instituciones financieras miden el riesgo en la dadena de suministro. En la misma línea Björklund y vincze (2019) indicaron que una desventaja es el proceso de digitalización, para que un

sistema de financiamiento de la cadena de suministro funcione de la mejor manera todos los actores deben estar conectados e integrados mediante una plataforma. (p.12).

Gotua (2018) indicó que los términos factoring y forfaiting se han confundido con frecuencia. El factoraje es adecuado para financiar varios reclamos más pequeños para bienes de consumo con plazos de crédito de hasta 360 días, mientras que el forfaiting se utiliza para financiar exportaciones de bienes de capital con plazos de crédito entre unos pocos meses y siete años. (p.25). En la misma línea Shekhar y Jena (2021) precisaron que los exportadores de mercancías necesitan de financiamiento para obtener productos de sus proveedores pueden requerir a corto plazo, mediano plazo o largo plazo dependiendo de los tipos de bienes a exportar. (p.2122).

El factoring es recomendado para financiamiento a corto plazo, según Shekhar y Jena (2021) dijeron que la financiación a corto plazo es necesaria para satisfacer las necesidades de "capital de trabajo". El capital de trabajo se utiliza para satisfacer las necesidades regulares y recurrentes de una empresa comercial que se refieren a la compra de materia prima, pago de sueldos y salarios, gastos como pago de alquiler, publicidad, etc. (p.2122).

Por otra parte Gotua (2018) mencionó que el factoraje no es la única forma de financiamiento de cuentas por cobrar, entre ellas indicó la refinanciación que implica la cesión de cuentas por cobrar contra alguna forma de crédito bancario u otro crédito otorgado al cedente. (p.26). En la misma línea, Gotua (2018) explicó sobre la titularización, función que implica la emisión de valores respaldados por cuentas por cobrar comerciales. (p.26).

Gotua (2018) en la misma línea mencionó el modelo de financiamiento de proyectos que incluye préstamos a los contratistas del proyecto que están garantizados por los ingresos futuros generados por el proyecto. Siguiendo el mismo punto de vista Gotua (2018) mencionó a la confiscación como forma de financiamiento, que implica la compra o descuento de cuentas por cobrar (pagarés), por ejemplo sin recurrir a la parte a quien se compran las cuentas por cobrar. El forfaiting implica transacciones financieras más que comerciales, y no

tiene las mismas propiedades de cobranza, por lo que no suele ser una actividad de empresas de factoring. (p.25).

Gotua (2018) explicó que las leyes sobre las actividades de los bancos comerciales y las organizaciones microfinancieras deben reflejar las definiciones de factoring y sus formas establecidas por nuevas leyes de factoring. (p.42).

El modelo de financiamiento de crowdfunding tiene relación con los modelos alternativos de financiamiento y fintech. Según Temelkov y Samonikov (2018) indicaron que los modelos alternativos de financiamiento están utilizando diferentes tipos de plataformas. (p.33). Por otra parte, Loucanova y Olsiakova (2021) indicaron que el crowdfunding representa el mayor éxito potencial de proyectos innovadores en especial en términos de capacidad para financiar, incluso si se fusionan nuevos métodos con formas tradicionales. (p.27).

Anbar (2020) indicó dos modelos de crowdfunding, el modelo de estadía total, el monto recaudado durante el período de la campaña se transfiere al emprendedor y el modelo dejar todo, las tasas de comisión recibidas por las plataformas pueden ser más altas. Por otra parte Loucanova y Olsiakova (2021) analizaron tres variables, los fondos de cantidad recaudada por el crowdfunding, el número de contribuyentes al crowdfunding y el monto promedio de las contribuciones de los contribuyentes individuales. (p.27). Dentro de los riesgos están el impago, lavado de activos, fraude y el conflicto de intereses.

Li y Du (2020) indicaron que lograr el objetivo de financiación en el menor tiempo posible es una preocupación clave, encontraron indicadores que resaltan el valor del producto y el valor de la imagen y tienen impactos positivos y significativos en la meta de financiamiento así como también el valor de la persona y del servicio. Además indicaron que el indicador que refleja el valor monetario, el monto mínimo de inversión, tiene un impacto positivo en el rápido logro de la meta de financiamiento. (p.269).

En la misma línea Li y Du (2020) indicaron que el número de comentarios juega un papel mediador en la relación entre los indicadores que reflejan el valor entregado por el cliente y el rápido logro del objetivo de financiación. (p.269).

El leasing como un modelo de financiamiento también conocido como arrendamiento puede utilizarse como una alternativa de financiación en especial para las micro, pequeñas y medianas empresas, el contrato de arrendamiento se realiza en una forma estándar determinada unilateralmente por el arrendador. Khoreva (2017) utilizar el leasing como una fuente de financiación es una forma más rentable para financiar empresas internacionales y puede ser la fuente de financiación permanente de las empresas. (p.1).

Khoreva (2017) analizó los arrendamientos como fuentes de financiación y los tipos de financiamiento internacional, describió los mecanismos más populares de transacciones de arrendamiento internacional. (p.1). Asimismo Khoreva (2017) indicó que en el arrendamiento internacional, hay tres tipos: Exportación, importación y tránsito. Los esquemas comerciales de arrendamiento de exportaciones tienen algunas ventajas importantes sobre las ventas de exportación, implementadas de acuerdo con los contratos de comercio internacional y, como resultado, contribuyeron a aumentar la competitividad de los productos nacionales en los mercados internacionales. (p.3).

En la misma línea Khoreva (2017) indicó que en el esquema de arrendamiento de importaciones, la parte extranjera representa al arrendador y el equipo se entrega al país del arrendatario según los términos del contrato de importación. Los arrendamientos internacionales de tránsito tienen lugar en los casos en que el arrendador de un país toma un crédito o compra el equipo en otro país y lo entrega al arrendatario, que se encuentra en un tercer país. (p.3)

Por otro lado Khoreva (2017) mencionó que de acuerdo con el esquema comercial de arrendamiento de exportaciones, la parte extranjera es la parte del arrendatario, y está preparada para arrendar el equipo y salir del país según los términos del contrato de exportación. En la práctica mundial, la implementación del mecanismo de arrendamiento de exportaciones permite a los países resolver los problemas de los países que aumentan las exportaciones, cuyo presidente es el arrendador; contribuido al fortalecimiento y desarrollo del potencial exportador. (p.4).

Ziegler et al. (2021) indicaron que las finanzas alternas surgen y evolución constante mente, los modelos de renta variable, incluido el crowdfunding de renta variable se relaciona con actividades en las que las instituciones invierten en acciones o valores no cotizados emitidos por una empresa en su mayoría se ve en una Pyme. (p.31).

En cuanto al modelo más usado Ziegler et al. (2021) indicó que el crowdfunding de recompensas y donaciones son las más reconocidas, en el caso de estos modelos las personas promocionan fondos para un proyecto, una persona o una empresa sin ninguna obligación por parte del recaudador de fondos de promocionar un rendimiento monetario por los fondos recaudados. (p.31).

Temelkov y Samonikov (2018) mencionaron que estos modelos de financiación de plataformas fintech están aumentando las posibilidades de financiar al sector pyme y pueden decidir si quieren financiar sus actividades mediante financiación mediante deuda, financiación mediante acciones o crowdfunding.(p.27).

Temelkov y Samonikov (2018) indicaron que una limitación cuando se trata de plataformas fintech es que es posible que en algunos países en desarrollo no se disponga de fuentes de financiación alternativas. Aunque ofrecen numerosos beneficios, estas economías se están quedando atrás de la creación e implementación de fuentes de tecnología financiera. Por tanto, las pymes de las economías en desarrollo dependen en gran medida del sector bancario para obtener los fondos necesarios. (p.35).

Tabla 4

Clasificación de los principales modelos de financiamiento en línea (fintech) utilizados en diversos continentes y países

Modelos de financiamiento más reconocidos y utilizados por continentes y países								
Países / Continente	Ranking	Comercio de facturas	P2P/Marketplace lending	Préstamo de balance	Valores	Crowdfunding basado en inversiones	Crowdfunding no basado en la inversión	Otros
Europa								
		Italia - Comercio de facturas		Países Bajos - Los préstamos inmobiliarios del balance	Suecia - Financiamiento colectivo de bienes raíces. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)	Finlandia - Crowdfunding basado en acciones	Francia - Crowdfunding basado en donaciones	Alemania - inversores institucionales
		España - Invoice Trading. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)	Francia - préstamos comerciales P2P	Reino Unido - préstamos comerciales de hoja de balance. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)		Francia - Préstamos inmobiliarios Crowdfunding	Polonia - Crowdfunding basado en donaciones. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)	España - inversores institucionales
			Reino Unido - P2P Business Lending			Alemania - Crowdfunding Inmobiliario (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)		Reino Unido - inversionistas institucionales. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)
Finlandia - puesto siete			Reino Unido - P2P Préstamos inmobiliarios. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)					
Francia - puesto cuatro								
Alemania - puesto tres								
Italia - puesto cinco								
Letonia - puesto 10								
Países Bajos - puesto dos								
Polonia - puesto ocho								
España siete								
Suecia - puesto nueve								
Reino Unido - puesto uno								

Nota: De acuerdo a la tabla 5 es posible identificar en la primera columna el continente y el ranking de los países que están más desarrollados con respecto a las fintech, en la primera fila se muestra los modelos más utilizados y en la segunda fila se muestran los países con los modelos más utilizados. Elaboración por el autor en base a Ziegler, Shneur, Wenzlaff, Wang, Kim, Paes, Suresh, Zhang, Mammadova, y Adams (2021).

Modelos de financiamiento más reconocidos y utilizados por continentes y países

Países / Continente	Ranking	Comercio de facturas	P2P/Marketplace lending	Préstamo de balance	Valores	Crowdfunding basado en inversiones	Crowdfunding no basado en la inversión	Otros
Asia								
Pacífico								
Australia - puesto dos			Australia - Préstamos comerciales P2P / Marketplace.	Australia - Comerciales para el balance general	Australia - Acciones comunitarias	Australia – Equity Crowdfunding	Nueva Zelanda - Donación crowdfunding.	India - financiamiento de exportaciones / préstamos crediticios del Export Import (EXIM) Bank of India (Shekhar y Jena, 2021, p.2122)
India - puesto cinco			P2P Business lending	India - préstamos comerciales de balance	Malasia - inversores institucionales	Japón - Préstamos inmobiliarios en	(Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)	
Indonesia - puesto uno			Malasia - préstamos comerciales P2P	. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)	Filipinas - basadas en acciones.	Crowdfunding		
Japón - puesto tres			Filipinas - préstamos comerciales P2P		(Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)	Singapur - Crowdfunding basado en recompensas		
Malasia - puesto 10			Singapur - préstamos comerciales P2P			Corea del sur- Financiamiento colectivo		
Nueva Zelanda puesto siete			Singapur - P2P Business Lending			inmobiliario. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)		
Filipinas - puesto ocho			Corea del Sur - P2P property lending					
Singapur - puesto siete			. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)					
Corea del Sur - puesto cuatro								

Nota: De acuerdo a la tabla 5 es posible identificar en la primera columna el continente y el ranking de los países que están más desarrollados con respecto a las fintech, en la primera fila se muestra los modelos más utilizados y en la segunda fila se muestran los países con los modelos más utilizados. Elaboración por el autor en base a Ziegler, Shneor, Wenzlaff, Wang, Kim, Paes, Suresh, Zhang, Mammadova, y Adams (2021).

Modelos de financiamiento más reconocidos y utilizados por continentes y países								
Países / Continente	Ranking	Comercio de facturas	P2P/Marketplace lending	Préstamo de balance	Valores	Crowdfunding basado en inversiones	Crowdfunding no basado en la inversión	Otros
América Latina / las Américas								
Brasil 37% - puesto uno Chile 16% - puesto dos México 12.9% - puesto tres Colombia 10.6% - puesto cuatro Perú 8.7%- puesto cinco Argentina 7% puesto seis Canadá - puesto dos EE.UU - puesto uno		Chile - Comercio de facturas Perú - Comercio de facturas Colombia - Comercio de facturas (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)	Chile - P2PBusiness funding México- préstamo P2P (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)	Canadá - préstamos comerciales de balance Canadá - préstamos de propiedad de balance general México - préstamos comerciales del balance general Perú - préstamos comerciales del balance general EE.UU - Balance de préstamos a empresas. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)		Brasil - inversores institucionales		Perú - inversores institucionales

Nota: De acuerdo a la tabla 5 es posible identificar en la primera columna el continente y el ranking de los países que están más desarrollados con respecto a las fintech, en la primera fila se muestra los modelos más utilizados y en la segunda fila se muestran los países con los modelos más utilizados. Elaboración por el autor en base a Ziegler, Shneur, Wenzlaff, Wang, Kim, Paes, Suresh, Zhang, Mammadova, y Adams (2021).

Modelos de financiamiento más reconocidos y utilizados por continentes y países								
Países / Continente	Ranking	Comercio de facturas	P2P/Marketplace lending	Préstamo de balance	Valores	Crowdfunding basado en inversiones	Crowdfunding no basado en la inversión	Otros
Oriente medio								
		Emiratos Arabes Unidos - comercio de facturas. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)	Israel - préstamos inmobiliarios P2P. Israel - Préstamos inmobiliarios P2P / Marketplace Jordán - préstamos empresariales P2P / Marketplace Emiratos Arabes Unidos P2P / Préstamos empresariales de mercado. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)	Jordán - préstamos comerciales del balance. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)		Emiratos Arabes Unidos - recaudados por las plataformas Crowdfunding. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)	Emiratos Arabes Unidos - inversionistas institucionales. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)	
Israel - puesto uno Jordán - puesto tres Emiratos Árabes unidos - puesto dos								
África								
Botswana 3% posición cuatro Kenia 17% posición dos Sudáfrica 13% posición tres Uganda posición cuatro Zambia posición 15			Sudáfrica - Préstamos comerciales P2P (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)	Kenia - hoja de balance Uganda - préstamos comerciales del balance. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)		Sudáfrica - Crowdfunding basado en donaciones Zambia- Crowdfunding basado en recompensas y donaciones. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.196)		

Nota: De acuerdo a la tabla 5 es posible identificar en la primera columna dos continentes y el ranking de los países que están más desarrollados con respecto a las fintech, en la primera fila se muestra los modelos más utilizados y en la segunda fila se muestran los países con los modelos más utilizados. Elaboración por el autor en base a Ziegler, Shneor, Wenzlaff, Wang, Kim, Paes, Suresh, Zhang, Mammadova, y Adams (2021).

De acuerdo a la clasificación de la tabla 4, como se puede observar, en la primera fila se muestra la clasificación de los principales modelos de financiamiento utilizados en diversos continentes y países, por otra parte en la primera columna se visualiza el ranking por continentes, países y los modelos más usados por los países.

Los resultados en cuanto a los modelos de financiamiento en las américas más utilizados fueron el comercio de facturas los países que más adoptaron este modelo fueron Chile, Perú, Colombia. Por otra parte, los préstamos de balance que lideran son Argentina, Canadá, Colombia, México y Perú, en cuanto al préstamo entre dos pares P2P marketplace lending, Brasil, México, Chile, Argentina, Canadá.

Los modelos más utilizados por los países de Latinoamérica pertenecen a los tradicionales siguiendo el ejemplo de Estados Unidos dicho país utiliza más el modelo de préstamos de balance. En la misma línea el continente europeo utiliza en gran mayoría modelos de financiamiento no tradicionales como por ejemplo préstamos no basados en inversiones, como son los países de Francia y Polonia quienes usan en su gran mayoría el crowdfunding basado en donaciones.

Los resultados en cuanto al continente Europeo se tiene mayor presencia el modelo de financiamiento entre dos pares P2P/Marketplace lending entre los países que lo usan tenemos a Finlandia, Francia, Alemania, Letonia, Polonia, España, Suecia y Reino unido, por otra parte otro de los modelos nuevos que se utiliza son los basados en inversiones como crowdfunding basado en acciones y crowdfunding inmobiliario, los países que utilizan este modelo son Finlandia Francia y Alemania.

En Europa se tiene una gran diversidad de modelos de financiamiento que son utilizados sin embargo aún se utilizan los modelos tradicionales tales como el comercio de factura, los países que más lo utilizan fueron Italia y España por otra parte préstamos de balance por los Países bajos Suecia y Reino Unido. Lo más resaltante es que utilizan varios modelos de financiamiento.

Los resultados en cuanto al continente Asiático son similares al continente europeo, son los continentes que usan más los modelos alternativos de financiamiento y tiene mucho desarrollo en el modelo crowdfunding basado en inversiones en los países de Australia, Japón, Singapur y Corea del Sur y en los no basados en inversiones en el país de Nueva Zelanda, en el continente Asiático no existe mucha presencia del modelo de comercio de factura, mayormente existe el modelo de préstamos de balance y P2P préstamo de mercado.

Se observó mayor preocupación de financiamiento a las exportaciones como por ejemplo en India existe una entidad exclusivamente para el financiamiento del comercio internacional llamado Export Import (Exim), ayudando a pequeñas y medianas empresas de diferentes sectores como la agricultura entre otros.

Los resultados en cuanto al continente de oriente medio y África son similares y existe mayor presencia del modelo de Crowdfunding basado en inversiones lideran los países de Emiratos Árabes Unidos y Sudáfrica, en el continente de oriente medios los Emiratos Árabes Unidos las finanzas están más desarrolladas porque también destaca el comercio de facturas.

En el continente africano se usa más el modelo de crowdfunding basado en donaciones y crowdfunding basado en recompensas, en donde más se usan son en Sudáfrica y Zambia. Los países de Kenia y Uganda sobresalen en el modelo préstamo de balance.

Ziegler et al. (2021) indicó que a nivel mundial, la regulación sigue siendo un desafío clave para el sector de las finanzas alternativas por lo que las empresas ven la regulación como una barrera o amenaza. (p.7)

Tabla 5

Clasificación de los modelos de financiamiento por sectores

N°	Sector	Criterio/ Indicadores	País/ Continente	Propósito / objetivo / Finalidad
1	Financiamiento de la Agricultura	Modelo de préstamos sociales. (Adekunle, 2020, p.5)	África. (Adekunle, 2020, p.9)	Mejorar los mercados de exportación. (Adekunle, 2020, p.5)
		Avance de crédito a través de grupos de ahorro y crédito acumulados. (Adekunle, 2020, p.7)		Grupo de pequeños agricultores. (Adekunle, 2020, p.7)
		Financiación innovadora para jóvenes y mujeres 'Agripreneurs'. (Adekunle, 2020, p.7)		Iniciativa para empoderar a los jóvenes. (Adekunle, 2020, p.7)
		Un fondo de réplica. (Adekunle, 2020, p.7)		Depósitos no reclamados de los bancos. (Adekunle, 2020, p.7)
		Préstamo / Garantía de recibos de almacén. (Adekunle, 2020, p.8)		Productos depositados en almacenes específicos como garantía. (Adekunle, 2020, p.8)
		Financiamiento a distribuidores de insumos y productos. (Adekunle, 2020, p.9)		Facilitar el adelanto del crédito (Adekunle, 2020, p.9)
2	Financiamiento de la cadena de valor de la agricultura	Interna. (Igwemeka y Ekwunife, 2020, p.60)	Nigeria. (Igwemeka y Ekwunife, 2020, p.60)	Proveedor de insumos proporciona crédito a un agricultor. (Igwemeka y Ekwunife, 2020, p.60)
		Externa. (Igwemeka y Ekwunife, 2020, p.60)		Préstamo a los agricultores sobre la base de un contrato con un comprador. (Igwemeka y Ekwunife, 2020, p.60)
		Modo de financiación de cuentas por cobrar. (Wang y Chen, 2012, p.463)		Préstamos bancarios a corto plazo. (Wang y Chen, 2012, p.463)
3	Financiamiento de la cadena de suministro del sector textil	Modo de financiación de depósito aduanero. (Wang y Chen, 2012, p.463)	China. (Wang y Chen, 2012, p.1)	Préstamo bancario con los recibos de depósito. (Wang y Chen, 2012, p.463)
		Financiamiento del modo de financiamiento del almacén. (Wang y Chen, 2012, p.463)		Depositara la materia prima o la producción como hipoteca. (Wang y Chen, 2012, p.463)
		Modo de financiación de préstamos confiados. (Wang y Chen, 2012, p.463)		Los bancos otorgan ciertos créditos a las empresas de logística. (Wang y Chen, 2012, p.463)

Nota: Elaboración por el autor en base a Adekunle (2020), Igwemeka y Ekwunife (2020), Wang y Chen (2012).

De acuerdo a la clasificación de la tabla 5, es posible identificar en la primera fila los modelos de financiamiento por sectores como financiamiento de la agricultura, financiamiento de la cadena de valor de la agricultura, financiamiento de la cadena de suministro, en la segunda columna se puede identificar los principales criterios como modelo de préstamos sociales, avance de crédito a través de grupos de ahorro y crédito acumulados, financiación innovadora para jóvenes y mujeres, un fondo de réplica, préstamo / garantía de recibos de almacén, financiamiento a distribuidores de insumos y productos, modo de financiación de cuentas por cobrar, modo de financiación de depósito aduanero, financiamiento del modo de financiamiento del almacén y modo de financiación de préstamos confiados, finalmente la finalidad por cada criterios.

Los resultados de los modelos de financiamiento por sectores demostraron preocupación debido a que no se encontraron muchas investigaciones en relación a los modelos de financiamiento para empresas exportadoras por sectores, se logró encontrar dos sectores, agricultura y manufactura.

Los resultados del financiamiento de la agricultura se dieron en el continente africano, en este sector se encontraron criterios como el financiamiento de préstamos sociales conocido como el crowdfunding, este modelo busca mejorar las exportaciones agrícolas en dicho país, Adekunle, Nyikahadzo y Warinda (2020) dijeron que los prestamistas sociales generalmente aceptan un rendimiento de mercado más bajo a cambio de la sostenibilidad social y ambiental con el fin de mejorar la calidad de vida y la gestión ambiental a través de un mejor acceso a la financiación de la cadena de valor. (p.6).

En la misma línea se encontró el financiamiento para jóvenes y mujeres innovadores, Adekunle *et al.* (2020) detallaron que los jóvenes son los futuros contribuyentes con la transformación agrícola y necesitan de nuevos modelos de financiación en la misma línea Adekunle *et al.* (2020) detallaron que se debe priorizar la financiación a mujeres. (p.7).

Por otra parte, Adekunle *et al.* (2020) explicaron sobre un modelo de financiamiento agrícola de fondo de réplica en un banco central con el fin de apoyar el sector, por parte de los bancos comerciales y se iniciaría con un capital inicial proveniente de depósitos no reclamados. (p.7). En la misma línea Adekunle *et al.* (2020) dijeron que es importante crear instituciones bancarias que acepten un mayor riesgo asociado con los préstamos a los pequeños agricultores. (p.9).

Los resultados para el financiamiento de la cadena de valor agrícola tanto interna como externa tienen que ser apoyado por políticas públicas con el fin de su expansión y desarrollo. Igwemeka y Ekwunife (2020) mencionaron que el gobierno de India estableció como objetivo obligatorio tanto bancos nacionales como extranjeros prioricen el cuarenta por ciento de sus préstamos a los agricultores. (p.65). En la misma línea, Mikryukov y Serebrennikova (2020) indicaron que la introducción y el apoyo de innovaciones es la única salida posible a la actual crisis financiera y económica mundial, el estado en el que el estado tiene que estar presente. (p.9).

Se encontró criterios similares tanto para el financiamiento de la cadena de suministro de la agricultura y del sector textil como los Préstamo / Garantía de recibos de almacén y Financiamiento del modo de financiamiento del almacén. Wang y Chen (2012) dijeron que la financiación de la cadena de suministro (SCF) es una forma importante de resolver el problema de financiación de las pequeñas y medianas empresas. (p.461). tanto para el sector textil como para el sector agrícola.

Wang y Chen (2012) indicaron que la dificultad de financiación es una dificultad crediticia que no puede resolverse basándose únicamente en la acumulación de sus propias fuerzas. (p.463). Las empresas de ambos sectores deben cambiar su modo de financiamiento una de las opciones es el financiamiento de la cadena de suministro. Por otra parte otros autores como Esezobor (2020) indicó que el gobierno debe abordar los factores no financieros que militan contra el sector de exportaciones de manufacturas de la economía, como el déficit de infraestructura, la prevalencia del fraude y la inseguridad, el alto costo de hacer negocios y la limitación de capacidad de las pymes. (p.461).

V. CONCLUSIONES

1. En este trabajo se realizó la clasificación de los modelos de financiamiento para las empresas exportadoras, se encontraron modelos diferentes como fueron la cadena de suministro, factoring, forfaiting, crowdfunding, leasing y fintech, lo más importante de la clasificación fue que los modelos hallados ayudan a un mejor flujo de información con el fin de ayudar a las mypes, pymes y grandes empresas exportadoras a optar por el financiamiento correcto que son fundamentales para lograr su expansión y desarrollo. Lo más difícil de la clasificación fue encontrar modelos de financiamiento por sectores, se observó que existen pocos estudios en la literatura que investiguen modelos de financiamiento del comercio exterior y sectores.
2. El forfaiting es una técnica moderna de financiación de exportaciones por que hace posible que los exportadores obtengan dinero a través de descuento de sus cuentas extranjeras propias de saldo a cobrar de largo y mediano plazo, en base a la modalidad “sin recurso”, si bien los servicios de factoring se ofrecen para financiar transacciones pequeñas con plazos de crédito de hasta 360 días, el forfaiting se utiliza principalmente para transacciones comerciales grandes con plazos de crédito entre unos pocos meses y siete años. Elegir entre el factoring o forfaiting depende de los tipos de bienes a exportar.
3. Una de las ventajas en la cadena de suministro es que los proveedores pueden reducir los precios de sus productos por lo que pueden reducir los costos de sus préstamos debido a la tasa de préstamo reducido, la principal desventaja es el proceso de digitalización, para que un sistema de financiamiento de la cadena de suministro funcione de la mejor manera todos los actores deben estar conectados e integrados mediante una plataforma.
4. Debido a la crisis de la pandemia del Covid-19 las economías de todo el mundo vienen siendo golpeados drásticamente incluso en el tiempo de post Covid-19, el modelo de financiamiento de crowdfunding en un fenómeno financiero social muy reciente en todo el mundo y tiene un potencial enorme, con una regulación bien diseñada y el apoyo de las

políticas públicas pueden mantener su potencial para permitir el financiamiento a nuevas empresas exportadoras innovadoras en especial las mypes.

5. Las empresas podrían utilizar diversos modelos de financiamiento pero en la práctica el financiamiento mediante leasing podría ser el más rentable a comparación del factoring, forfaiting y otros, porque el arrendatario no tiene que pagar por el activo, las consecuencias del flujo de caja del arrendamiento y del endeudamiento son similares. En cualquier caso, la empresa obtiene efectivo ahora y lo devuelve más tarde.
6. Pasando por los diferentes modelos alternativos (fintech) se concluyó que las pymes pueden financiar sus actividades de la manera más preferida porque ofrecen la posibilidad de financiación de deuda o financiación de capital así como también la financiación colectiva y también el acceso a fondos financiadores individuales o institucionales, es decir que las fintec están ayudando a eliminar las barreras de acceso al financiamiento de las pymes, la regulación es un desafío clave para el sector fintech por lo que las empresas toman la regulación como una amenaza.
7. En cuanto a los modelos de financiamiento por sectores no se encontraron muchos estudios se encontró sólo dos sectores, el financiamiento de la cadena de suministro de la agricultura y el financiamiento de la cadena de suministro del sector textil, se concluye que para lograr el desarrollo de los sectores en la exportación se tiene que involucrar al estado como por ejemplo en la India el estado obliga a los bancos a priorizar el 40 % de sus préstamos hacia los agricultores.

.

V. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda desarrollar nuevas investigaciones con respecto a los modelos de financiamiento para empresas exportadoras, por lo que en la actualidad en la práctica existe bastante conocimiento, pero no existen investigaciones a gran profundidad, en exclusivo en países con economía frágil y en crecimiento como el Perú.
2. Ampliar la investigación con respecto a modelos de financiamiento para empresas exportadoras por sectores porque existen escasos estudios en la literatura, así como también los modelos de financiamiento para empresas exportadores y la relación con el tamaño de las empresas exportadoras.
3. Realizar investigaciones sobre la regulación de los modelos de financiamiento alternativo conocidos como fintech como crowdfunding y comercio de facturas en especial con las empresas exportadoras y en los países en desarrollo y países con economías débiles y su impacto con la post pandemia del Covid-19.
4. Investigar sobre los modelos de financiamiento que se podrían adaptar el los países de Latinoamérica y comparar con el Perú para desarrollar modelos híbridos y mejorar el sistema financiero peruano.
5. Se recomienda crear nuevas políticas públicas en cuanto los modelos de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas así como una institución financiera para realizar principalmente la financiación de las exportaciones.
6. Realizar investigaciones cuantitativas con el fin de analizar el criterio de tasas de interés en los modelos de financiamiento para las empresas exportadoras peruanas e identificar que modelos son los más usados.

REFERENCIAS

- Adekunle, A. A., Nyikahadzoi, K., & Warinda, P. (2020). Modelos de financiación de pequeños agricultores para impulsar la transformación agrícola en plataforma de innovación. *Informe de investigación de FARA*, 5(23), 9. Recuperado de <https://library.faraafrica.org/wp-content/uploads/2020/09/Models-of-Financing-Smallholder-Farmers-to-Trigger-Agricultural-Transformation-on-An-Innovation-Platform.pdf>
- Altunkaya, S. M., & Ozcan, M. (2021). Emerging financing tools for renewable energy investments. *Turkish Journal of Electrical Power and Energy Systems*, 1(1), 33–41. <https://doi.org/10.5152/tepes.2021.21008>
- Amedomar, A., & Spers, R. G. (2018). Reward-based crowdfunding: a study of the entrepreneurs' motivations when choosing the model as a venture capital alternative in Brazil. *International Journal of Innovation*, 6(2), 147–163. <https://doi.org/10.5585/iji.v6i2.283>
- Anbar, A. (2020). Girişimcinin finansmanında alternatif bir yöntem: Kitlese fonlama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 237–254. <https://doi.org/10.25095/mufad.801477>
- Aspers, P., & Corte, U. (2019). What is Qualitative in Qualitative Research. *Qualitative Sociology*, 42(2), 139–160. <https://doi.org/10.1007/s11133-019-9413-7>
- Auxiliadora, M., & Bejarano, G. (2016). La Investigación Cualitativa. *INNOVA Research Journal*, 1(2), 1–9. <https://doi.org/10.33890/innova.v1.n2.2016.7>
- Badriyah, S. M., Mahmudah, S., Soemarmi, A., & Kamello, T. (2019). Contrato de arrendamiento para financiamiento de pymes en la industria pesquera. *Revista de cuestiones legales, éticas y regulatorias*, 22(3), 1–7. Recuperado de <https://www.researchgate.net/publication/336361983>

- Bahamonde, G. (2019, 5 junio). Alternativas de financiamiento en comercio exterior [Diapositivas]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=Aqf5vi4xF-g>
- Baresa, S., Bogdan, S., & Ivanovic, Z. (2017). Specific form of short-term financing. *Revista UTMS de Economía; Skopje*, 8(2), 119–135. Recuperado de <https://search.proquest.com/docview/1920622075?accountid=37408>
- Baskaran, R. (2016). Las empresas indias de BPO están preparadas para adoptar modelos de descuentos dinámicos emergentes. *Splint International Journal of Professionals*, 3(3), 165–168. Recuperado de <https://search.proquest.com/docview/1906048782?accountid=37408>
- Belkhaoui, S., Alsagr, N., & van Hemmen, S. F. (2020). Financing modes, risk, efficiency and profitability in Islamic banks: Modeling for the GCC countries. *Cogent Economics & Finance*, 8(1), 1–25. <https://doi.org/10.1080/23322039.2020.1750258>
- Bernardino, S., Freitas, J., & Cadima, J. (2020). Social Crowdfunding: A New Model For Financing Regional Development? *Journal of Urban and Regional Analysis*, 8(2), 96–123. <https://doi.org/10.37043/jura.2016.8.2.1>
- Björklund, V., & Vincze, T. (2019). Blockchain smart contracts, the new rebar in the construction industry? *Institute of industrial and financial management y logistics*, 1–92. Recuperado de <http://hdl.handle.net/2077/60862>
- Błach, J., Wieczorek-Kosmala, M., & Trzęsiok, J. (2020). Innovation in SMEs and Financing Mix. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(9), 206. <https://doi.org/10.3390/jrfm13090206>
- Bretas, J., & Hiratuka, C. (2019). Financiamiento de exportaciones: Una evaluación de los impactos de los programas públicos brasileños. *Revista de Economía*

- Contemporánea*, 1–24. Recuperado de <https://www.researchgate.net/publication/336987820>
- Calderón, N. (2020, 24 junio). Alternativas de financiamiento en el comercio exterior [Diapositivas]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=VOzCegT_KQs
- Campos, J. (2019). Investigación cualitativa: El sempiterno desequilibrio entre tendencias generalizadoras y particularizadoras en la explicación de la realidad. *EDUCADI*, 3(2), 62–67. Recuperado de <http://derechoycienciapolitica.uct.cl/index.php/educadi/article/view/1978>
- CEPAL. (2015). Financiamiento para el desarrollo en américa latina y el caribe: Un análisis estratégico desde la perspectiva de los países de renta media. Santiago CEPAL, 2015(3), 1–60. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/37767>
- Chen, J., Chen, L., Chen, J., & Xie, K. (2018). Mechanism and policy combination of technical sustainable entrepreneurship crowdfunding in china: A system dynamics analysis. *Journal of Cleaner Production*, 177, 610–620. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.12.217>
- Cobos, D., & Kill, R. (2019). El paradigma de la inclusión financiera de las MIPYMES peruanas. *Facultad De Negocios De La Universidad Peruana De Ciencias Aplicadas*, 1–26. Recuperado de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/626343/Cobos_OD.pdf?sequence=5&isAllowed=y
- Colorafi, K. J., & Evans, B. (2016). Qualitative descriptive methods in health science research. *HERD: Health Environments Research & Design Journal*, 9(4), 16–25. <https://doi.org/10.1177/1937586715614171>

- Corredera-Catalán, F., di Pietro, F., & Trujillo-Ponce, A. (2021). Post-COVID-19 SME financing constraints and the credit guarantee scheme solution in Spain. *Journal of Banking Regulation*. Published. <https://doi.org/10.1057/s41261-021-00143-7>
- Erdoğan, E. (2017). Factoring Application as an Alternative to Financing and Effects of Various Macroeconomic Indicators. *International Research Journal of Applied Finance; Hyderabad*, 8(4), 178–188. Recuperado de <https://search.proquest.com/docview/1960495476?accountid=37408>
- Esezobor, E. A. (2020). Financiamiento de las exportaciones de manufactura y desempeño de los bancos de depósito de dinero en Nigeria. *1684903025*, 4(2), 87–75. Recuperado de <http://zbw.eu/econis-archiv/bitstream/11159/4687/1/1728482585.pdf>
- Espinoza, E. (2020). La investigación cualitativa, una herramienta ética en el ámbito pedagógico. *Conrado*, 16(75), 103–110. Recuperado de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442020000400103
- Flores, L., & Quiroz, A. (2020). El acceso al financiamiento y la informalidad en el desarrollo de las Pymes. *Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)*, 41–42. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10757/648860>
- Forero, R., Nahidi, S., de Costa, J., Mohsin, M., Fitzgerald, G., Gibson, N., . . . Aboagye-Sarfo, P. (2018). Application of four-dimension criteria to assess rigour of qualitative research in emergency medicine. *BMC Health Services Research*, 18(1), 1–11. <https://doi.org/10.1186/s12913-018-2915-2>
- Fosso Wamba, S., Kala Kamdjoug, J. R., Epie Bawack, R., & Keogh, J. G. (2019). Bitcoin, blockchain and fintech: A systematic review and case studies in the

- supply chain. *Production Planning & Control*, 31(2–3), 115–142.
<https://doi.org/10.1080/09537287.2019.1631460>
- Fujiyama, Y. (2013). Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional. *Oficina de Industrias de Servicios Financieros Administración de Comercio Internacional Departamento de Comercio de los EE.UU.*, 1–30.
 Recuperado de https://2016.export.gov/tradefinanceguide/eg_main_063270.asp
- Gechbaia, B., Panchenko Hryhorovych, Y., & Rudukha, N. (2018). Global Determinants and Models of Innovations Financing. *Kyiv National Economic University, International Economic Policy Journal*, 1(28), 7–32. Recuperado de <https://search.proquest.com/docview/2292000612?accountid=37408>
- Gestión. (2016, 26 septiembre). INEI: Estos son los cuatro problemas que limitan el crecimiento de las empresas. Recuperado 19 de octubre de 2020, de <https://gestion.pe/economia/inei-son-cuatro-problemas-limitan-crecimiento-empresas-147918-noticia/?ref=gesr>
- Giordano, P., Campos, R., & Michalczewsky, K. (2020). Monitor de comercio e integración 2020: Shock COVID-19: Un impulso para reforzar la resiliencia comercial tras la pandemia. *Banco Interamericano de Desarrollo 2020*. Published. <https://doi.org/10.18235/0002844>
- Godke, M., & McCahery, J. (2019). The Financing of Small and Medium-Sized Enterprises: An Analysis of the Financing Gap in Brazil. *European Business Organization Law Review*, 20(4), 663–664. <https://doi.org/10.1007/s40804-019-00167-7>
- González, M. (2016). Leasing. ¿La mejor alternativa para financiar la incorporación de bienes de capital? *Doctoral dissertation, Universidad Nacional de Cuyo*.

- Facultad de Ciencias Económicas.*, 1–60. Recuperado de https://cvl.bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/8375/gonzalez-m.-2016.pdf
- Gotua, L. (2018). Certain aspects of regulation of factoring in georgia. *TSU Journal of Law*, 2, 17–48. Recuperado de <https://jl.tsu.ge/index.php/JLaw/article/view/2579>
- Haron, R., & Ibrahim, K. (2016). Islamic financing in mitigating access to financing problems of SMEs in malaysia: A survey analysis. *Intellectual Discourse*, 24, 387–408. Recuperado de <https://search.proquest.com/docview/1869527925?accountid=37408>
- Herrera, D. (2020, 15 mayo). MSME financing instruments in latin america and the caribbean during COVID-19. *Banco Interamericano de Desarrollo Sector de Instituciones Para El Desarrollo División de Conectividad, Mercados y Finanzas*, 771. Recuperado de <https://publications.iadb.org>
- Hwang, S., & Im, H. (2016). International Trade Finance and Exports: Evidence from Korean Bank-Intermediated Trade Finance Instruments. *Open Economies Review*, 28(2), 319–346. <https://doi.org/10.1007/s11079-016-9423-y>
- Igwemeka, E. O., & Ekwunife, F. C. (2020). Agricultural value chain financing: panacea for sustainable development in Nigeria. *Unizik journal of business*, 3(1). <https://doi.org/10.36108/unizikjb/0202.30.0150>
- INEI. (2018, Diciembre). *Perú - encuesta nacional de empresas 2015* (December 3, 2018). Instituto Nacional de Estadística e Informática - Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), Dirección Nacional de Censos y Encuestas - INEI. Recuperado de http://webinei.inei.gob.pe/anda_inei/index.php
- Jiang, L., & Yueliang, S. U. (2016). Investigación sobre la dinámica del sistema de financiamiento de pedidos en el modelo de financiamiento en cadena. *Cross-*

- Cultural Communication*, 12(8), 25–30. Recuperado de <http://flr-journal.org/index.php/ccc/article/view/8700>
- Jiang, W., & Liu, J. (2018). Inventory financing with overconfident supplier based on supply chain contract. *Mathematical Problems in Engineering*, 2018, 1–12. <https://doi.org/10.1155/2018/5054387>
- Joshi, L. (2017). Expanding scope for forfaiting: A boon for indian exporters with special reference to small and medium enterprises. *SSRN Electronic Journal*, 21–25. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2975347>
- Khoreva, I. V. (2017). Types And Mechanism Of International Leasing Transactions. *Economics*, 3(24), 1–6. Recuperado de <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=28871017>
- Klein, M., Neitzert, F., & Hartmann-Wendels, T. (2019). Financiamiento de puesta en marcha en la era digital: una revisión sistemática y una comparación de nuevas formas de financiamiento. *La Revista De Finanzas Empresariales*, 21(2), 46–98. Recuperado de <https://search.proquest.com/docview/2409890657?accountid=37408>
- Li, Y., & Du, J. (2020). What drives the rapid achievement of a funding target in crowdfunding? Evidence from China. *Agricultural Economics (Zemědělská ekonomika)*, 66(No. 6), 269–277. <https://doi.org/10.17221/319/2019-agricecon>
- Linares, E., Hernández, V., Domínguez, J., Fernández, S., Hevia, V., Mayor, J., . . . Ribal, M. J. (2018). Metodología de una revisión sistemática. *Actas Urológicas Españolas*, 42(8), 499–506. Recuperado de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0210480618300615>

- Liu, H., Xu, Y., & Fan, X. (2020). Development finance with Chinese characteristics: financing the Belt and Road Initiative. *Revista Brasileira de Política Internacional*, 63(2), 8–11. <https://doi.org/10.1590/0034-7329202000208>
- Loucanova, E., & Olsiakova, M. (2021). Crowdfunding as a way of the monetary and financial ecologies. *Marketing and Management of Innovations*, (1), 21–29. <https://doi.org/10.21272/mmi.2021.1-02>
- Lozano, M. (2012). La dicotomía entre la investigación básica y la investigación aplicada y sus implicaciones en el campo de la educación. *Uni-pluriversidad*, 12(1), 11–13. Recuperado de <https://revistas.udea.edu.co/index.php/unip/article/view/13257>
- Lu, X. (2020). Contramedidas para el desarrollo de las finanzas en internet basadas en la plataforma de comercio electrónico. *Management*, 3(7), 1–10. Recuperado de <https://escipub.com/american-journal-of-financial-management/>
- Marak, Z., & Pillai, D. (2018). Factors, outcome, and the solutions of supply chain finance: Review and the future directions. *Journal of Risk and Financial Management*, 12(1), 3. <https://doi.org/10.3390/jrfm12010003>
- Marchi, B., Zaroni, S., & Jaber, M. Y. (2020). Improving supply chain profit through reverse factoring: A new Multi-Suppliers Single-Vendor joint economic lot size model. *International Journal of Financial Studies*, 8(2), 23. <https://doi.org/10.3390/ijfs8020023>
- Megersa, K. (2020). Sustainable trade finance and financing instruments. *Informe 821 del servicio de asistencia de K4D. Brighton, Reino Unido: Instituto de Estudios sobre el Desarrollo*, 1–23. Recuperado de <https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/handle/20.500.12413/15541>

- Mendiola, A., Aguirre, C., Ferrer, E., & Jiménez, G. (2018). Invoice trading: un modelo de financiamiento alternativo de capital de trabajo para pymes en el Perú. *Universidad ESAN, Serie Gerencia para el Desarrollo* 72, 72(1), 142. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/serie-gerencia-para-el-desarrollo/2018/invoice-trading-un-modelo-de-financiamiento-alternativo-de-capital-de-trabajo-para-pymes-en-el-peru/>
- Mikryukov, A. V., & Serebrennikova, A. I. (2020). Current trends in the financing of the innovative component in the agricultural sector. *E3S Web of Conferences*, 176, 05026. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202017605026>
- MINCETUR. (2013, Noviembre). *Guía financiera para empresas exportadoras* (Tomo I. Guía práctica para entender los productos de comercio exterior bancarios). PromPerú. Recuperado de <https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/468506723rad9D675.pdf>
- Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). (2020, 30 octubre). Reactiva Perú: Conoce más de reactiva Perú. Recuperado de <https://www.gob.pe/institucion/mef/campa%C3%B1as/1159-reactiva-peru>
- Mol-Gómez, A., Hernández, G., & Köeter, J. (2019). The Use of Leasing in Financially Constrained Firms: An Analysis for European SMEs. *Revista Checa de Economía y Finanzas (Finance a uver), Universidad Charles Praga, Facultad de Ciencias Sociales*, 69(6), 538–557. Recuperado de <http://journal.fsv.cuni.cz/mag/article/show/id/1449>
- Mustafa, Khan, S., & Eleftherios. (2020). FinTech, blockchain and islamic finance: An extensive literature review. *International Journal of Economics and Business Administration*, VIII (Issue 2), 65–86. <https://doi.org/10.35808/ijeba/444>

- Nasution, A. D., & Medias, F. (2020). Waqf Financing Model Through Crowdfunding Platform: An Indonesian Perspective. *Proceedings of the 1st Borobudur International Symposium on Humanities, Economics and Social Sciences (BIS-HESS 2019)*, 436(1), 661–665. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.200529.138>
- Obraztsova, O., Poliakova, T., & Popovskaya, E. (2017). The choice of funding sources for Start-Ups in a transitional economy: The ability to predict in a national context. *Foresight and STI Governance*, 11(3), 71–81. <https://doi.org/10.17323/2500-2597.2017.3.71.81>
- OCDE. (2015). Frascati Manual 2015. *Guía para la recopilación y presentación de información sobre la investigación y el desarrollo experimental*, 3(437), 3–437. <https://doi.org/10.1787/9789264239012-en>
- O'Dair, M., & Owen, R. (2019). Financing new creative enterprise through blockchain technology: Opportunities and policy implications. *Strategic Change*, 28(1), 9–17. <https://doi.org/10.1002/jsc.2242>
- Oliynyk-Dunn, O., Adamenko, V., & ŽUfan, P. (2017a). Comparative Analysis of Debt Financing Models in Czech and Ukrainian Agriculture. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 65(5), 1729–1739. <https://doi.org/10.11118/actaun201765051729>
- Peréz, S., Vera, C., Díaz, A., & Vera, S. (2014). CEPAL - Serie Financiamiento para el Desarrollo. *Manufacturing and Services Office of Financial Services Industries*, 251, 1–30. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/37047>
- Pizarro, R. (2020). Un paso más allá de la covid-19. *El Trimestre Económico*, 87(348), 1033–1057. <https://doi.org/10.20430/ete.v87i348.1174>

- Qiao, Y., Ma, C., Lan, Q., & Zhou, Z. (2019). Inventory Financing Model Based on Blockchain Technology. *Proceedings of the Fourth International Conference on Economic and Business Management (FEBM 2019)*, 106, 32–37. <https://doi.org/10.2991/febm-19.2019.7>
- Shekhar, S., & Jena, N. (2021). Financiamiento de exportaciones por EximBank de india y su impacto en el desempeño de las exportaciones: Una evaluación empírica. *Ilkogretim Online*, 20(5), 2122–2130. <https://doi.org/10.17051/ilkonline.2021.05.233>
- Sheng, H. (2008). Modelos de financiamento baseados em relações pessoais: experiência de empreendedores chineses no Brasil. *Revista de Administração Contemporânea*, 12(3), 741–761. <https://doi.org/10.1590/s1415-65552008000300007>
- Sloboda, L., & Demianyk, O. (2020). Prospects and risks of the fintech initiatives in a global banking industry. *The Problems of Economy*, 1(43), 275–282. <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2020-1-275-282>
- Srivastava, A. (2020). Modern law of international trade. *International Law and the Global South*. Published. <https://doi.org/10.1007/978-981-15-5475-9>
- Swamy, V., & Dharani, M. (2016). Analyzing the agricultural value chain financing: Approaches and tools in india. *Agricultural Finance Review*, 76(2), 211–232. <https://doi.org/10.1108/afr-11-2015-0051>
- Temelkov, Z., & Gogova, M. (2018). La necesidad de las empresas fintech como alternativas de financiamiento no bancario. *Revista Internacional de Información, Negocios y Gestión*, 10(03), 25–33. Recuperado de <https://search.proquest.com/docview/2060921002?accountid=37408>

- Thaker, H. M. T., Khaliq, A., Sakaran, K. C., & Thaker, M. A. M. T. (2020). A discourse on the potential of crowdfunding and islamic finance in the agricultural sector of east java, indonesia. *Jurnal Ekonomi & Keuangan Islam*, 6(1), 10–23. <https://doi.org/10.20885/jeki.vol6.iss1.art2>
- Tsai, C., & Peng, K. (2017). The FinTech revolution and financial regulation: The case of online Supply-Chain financing. *Asian Journal of Law and Society*, 4(1), 109–132. <https://doi.org/10.1017/als.2016.65>
- Ughetto, E., Cowling, M., & Lee, N. (2019). Regional and spatial issues in the financing of small and medium-sized enterprises and new ventures. *Regional Studies*, 53(5), 617–619. <https://doi.org/10.1080/00343404.2019.1601174>
- Vannoni, V. (2020). Financing italian firms through invoice trading platforms. *International Journal of Economics and Finance*, 12(3), 78. <https://doi.org/10.5539/ijef.v12n3p78>
- Varela, M., & Vives, T. (2016). Autenticidad y calidad en la investigación educativa cualitativa: Multivocalidad. *Investigación en Educación Médica*, 5(19), 191–198. <https://doi.org/10.1016/j.riem.2016.04.006>
- Wang, Y., & Chen, Y. (2012). Estudio de modelos de financiación de pequeñas y medianas empresas textiles y de confección basado en SCF. *Gestión e ingeniería*, 7(13), 110–114. Recuperado de <http://www.seidatacollection.com/upload/product/201106/2011qyglkx06a12.pdf>
- Watkins, D. C. (2017). Rapid and rigorous qualitative data analysis. *International Journal of Qualitative Methods*, 16(1), <https://doi.org/10.1177/1609406917712131>

- Yongfang, J., & Lin, L. (2020). Research on Comparison Model of Connected Project Financing Model Based on Fuzzy Hierarchy Theory. *Journal of Physics: Conference Series*, 1550, 022022. <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1550/2/022022>
- Zainul Anwar, A., Susilo, E., Rohman, F., Budi Santosa, P., & Yusuf Agung Gunanto, E. (2019). Integrated financing model in Islamic microfinance institutions for agriculture and fisheries sector. *Investment Management and Financial Innovations*, 16(4), 303–314. [https://doi.org/10.21511/imfi.16\(4\).2019.26](https://doi.org/10.21511/imfi.16(4).2019.26)
- Ziegler, T., Shneor, R., Wenzlaff, K., Wang, B., Kim, J., Paes, F. F. D. C., . . . Adams, N. (2021). The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report. SSRN Electronic Journal. Published. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3771509>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de categorización apriorística

Ámbito temático	Problema general	Objetivo general	Subcategoría	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3
Modelos de financiamiento: Las compañías cuentan con la opción de financiar sus envíos al exterior, se tiene que tomar en cuenta el termino financiamiento de despachos, equivale a la financiación del capital de trabajo, lo cual implica que el acreedor (proveedores o bancos) adelanta el efectivo o bienes (insumos o materias primas) para que la compañía vendedora pueda producir y, luego con el producto de la recaudación, pueda cancelar el préstamo. (PROMPERÚ, 2013)	El problema general de la investigación es que no se ha encontrado una clasificación de los modelos de financiamiento para empresas exportadoras lo que ha generado una limitación en el acceso de financiamiento afectando su crecimiento, por falta de liquidez debido a los requisitos y altas tasas de interés de los modelos tradicionales de financiamiento.	El objetivo general fue clasificar los modelos de financiamiento para las empresas exportadoras en base a criterios de tipos de financiamiento, por países, sectores y tamaño de empresa.	Fintech: Son instituciones no bancarias que usan tecnologías innovadoras y avanzadas para brindar servicios bancarios tradicionales, usan big data y tecnología basada en la nube para ofrecer financiamientos innovadores (Megersa, 2020, p. 20)	Préstamo Mercado P2P consumidor: Individuos o instituciones financieras otorgan un préstamo a un prestatario consumidor. (Temelkov y Gogova, 2018, p. 28) Préstamo Mercado P2P negocio: Individuos o instituciones financieras otorgan un préstamo a un prestatario comercial (Temelkov y Gogova, 2018, p. 28)	Comercio de facturas: Individuos o instituciones financieras compran facturas o pagares por cobrar de una empresa (con descuento)(Temelkov y Gogova, 2018, p. 28) Crowdfunding para fintech: Compañías comercializan sus facturas con un descuento a un pool de inversionistas individuales y/o institucionales con lo que reciben fondos inmediatamente, luego (los inversionistas) esperan a que la factura sea pagada (Mendiola et al., 2018, p. 142)	Prestamo comercial de balance: La entidad de la plataforma otorga un préstamo directamente a un prestatario comercial (Temelkov y Gogova, 2018, p. 28) Préstamo Mercado P2P real inmuebles: Individuos o instituciones financieras proporcionan un préstamo garantizado contra la propiedad a un consumidor o prestatario comercial (Temelkov y Gogova, 2018, p. 28)
			Crowdfunding: Se define por lo general como la cooperación colectiva de personas (Mendiola et al., 2018, p. 142)	Crowdfunding basado en recompensas: Los patrocinados proporcionan financiación a las personas, proyectos o empresas a cambio de recompensas o productos no monetarios (Temelkov y Gogova, 2018, p. 28) Crowdfunding basado en donaciones: Los donantes proporcionan financiación a las personas, proyectos o empresas establecido en motivaciones filantrópicas o cívicas con o sin expectativas de dinero material de regreso (Temelkov y Gogova, 2018, p. 28)	Crowdfunding inmobiliario: Individuos o instituciones financieras proporcionan capital o deuda subordinada, financiamiento para bienes raíces (Temelkov y Gogova, 2018, p. 28) Crowdfunding basado en acciones: Individuos o instituciones financieras, compra de acciones emitidas por una empresa (Temelkov y Gogova, 2018, p. 28)	Préstamo Mercado P2P real inmuebles: Individuos o instituciones financieras proporcionan un préstamo garantizado contra la propiedad a un consumidor o prestatario comercial (Temelkov y Gogova, 2018, p. 28)
			Leasing: Contrato de arrendamiento puede establecer que la elección del vendedor y la propiedad a ser adquirida por el arrendador. (Khoreva, 2017, p. 5)	Leasing nacional: Cuando todas las partes del contrato de arrendamiento: arrendador, arrendatario y proveedor del equipo tienen su domicilio o pertenecen al mismo país. (Khoreva, 2017, p. 5) Leasing internacional: Donde una o más partes del contrato de arrendamiento residen o tienen su domicilio en distintos países, leasing de importación y leasing transfronterizo. (Khoreva, 2017, p. 5)	Leasing operativo: Es aquel contrato en el cual el deudor no solo financia sino que es el proveedor del bien, siendo responsable de la entrega y de la obligación de saneamiento. (González, 2016, p. 8) Leasing financiero: El dador tiene como objetivo otorgar financiamiento, existe un tercero que es proveedor del bien, que es quien responde directamente al tomador. (González, 2016, p. 8)	Sale and lease back: Es una forma de obtener financiamiento, donde el tomador que es propietario del bien lo tiene afectado a su actividad, lo vende al dador para luego tomarlo en leasing.(González, 2016, p. 8) Leasing sindicado: Se otorga un crédito mancomunado a un deudor que se vincula con un banco o una entidad que representa a los demás participantes, el dador es un conjunto de entidades que actúan mancomunadamente. (González, 2016, p. 8)

Nota: Elaboración por el autor en base a Megersa (2020), Mendiola et al. (2018), Khoreva (2017), Temelkov y Gogova (2018), González (2016). PROMPERÚ (2013). Nota: Elaboración por el autor en base a Megersa (2020), Mendiola et al. (2018), Khoreva (2017), Temelkov y Gogova (2018), González (2016). PROMPERÚ (2013).

Ámbito temático	Problema general	Objetivo general	Subcategoría	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3
Modelos de financiamiento: Las compañías cuentan con la opción de financiar sus envíos al exterior, se tiene que tomar en cuenta el término de financiamiento de despachos, equivale a la financiación del capital de trabajo, lo cual implica que el acreedor (proveedores o bancos) adelanta el efectivo o bienes (insumos o materias primas) para que la compañía vendedora pueda producir y, luego con el producto de la recaudación, pueda cancelar el préstamo. (PROMPERÚ, 2013)	El problema general de la investigación es que no se ha encontrado una clasificación de los modelos de financiamiento para empresas exportadoras de financiamiento para lo que ha generado una limitación en el acceso de financiamiento afectando su crecimiento, por falta de liquidez debido a los requisitos y altas tasas de interés de los modelos tradicionales de financiamiento	El objetivo general fue clasificar los modelos de financiamiento para exportadoras en base a criterios de tipos de financiamiento, por países, sectores y tamaño de empresa.	Factoring: El factoring es el tipo de financiamiento de los proveedores donde una empresa vende sus cuentas por cobrar solventes con descuento obteniendo efectivo de manera inmediata, siendo un modelo a corto plazo. (Baresa et al., 2017, p. 133)	Factoring internacional directo: Se da cuando es el factor del vendedor quien asume la realización de los servicios (Pérez et al., 2014, p. 23)	Factoring sin recurso: El prestamista no solo asume el título de las cuentas, sino que también asume la mayor parte del riesgo de incumplimiento porque el factor no tiene recurso contra el proveedor si las cuentas incumplen (Baresa et al., 2017, p. 127)	
			Forfaiting: Permiten a las compañías exportadoras obtener el dinero a través de la venta con descuento de sus cuentas extranjeras de saldo por cobrar a largo plazo y mediano plazo, fundamentándose en la modalidad "sin recurso" (Fujiyama, 2013, p. 16)	Factoring internacional dos factores: Se da cuando el factor del vendedor subcontrata los servicios a una compañía de factoring del país del comprador (Peréz et al., 2014, p. 23)	Factoring con recurso: El factor tiene un reclamo (es decir, un recurso) contra el vendedor por cualquier deficiencia en el pago de la cuenta (Baresa et al., 2017, p. 127)	
			Financiamiento de la cadena de suministro: Optimización interempresarial del financiamiento y la integración de procesos de financiamiento con clientes, proveedores y prestadores de servicios para incrementar el valor de todas las empresas participantes. (Marak y Pillai, 2018, p. 3)	Volumen: Pueden trabajar sobre las base de transacciones únicas, sin necesidad de un volumen de negocios perenne (Fujiyama, 2013, p. 16)	Simplicidad: Los documento son generalmente simples, concisas y claras. (Fujiyama, 2013, p. 16)	
				Rapidez: El compromiso se puede emitir en horas o días, dependiendo de los detalles y del Territorio o país (Fujiyama, 2013, p. 16)	Aplicabilidad: Es adecuado en las exportaciones de bienes de capital commodities y proyectos largos en créditos de mediano y largo plazo (de 180 días a siete años a mas) (Fujiyama, 2013, p. 16)	
				Factoring Inverso: Es una solución financiera en la que el proveedor (que realiza el pedido) se comunica con su banco para organizar los pagos anticipados a su proveedor para financiar sus cuentas por cobrar. (Marchi et al., 2020, p. 23)	Financiación de inventarios: Es la combinación de logística y finanzas, es una operación eficaz para las pequeñas y medianas empresas con fondos limitados. (Jiang y Liu, 2018, p. 10)	Descuento dinámico: El descuento dinámico es un paso adelante incremental y es la práctica en la que el costo del pago anticipado depende de cuántos días antes de la fecha de vencimiento original se recibirá el pago. (Baskaran, 2016, p. 167)

Nota: Elaboración por el autor en base a Baresa et al. (2017), Fujiyama (2013), Marak y Pillai (2018), Pérez et al. (2014), Marchi et al. (2020), Baskaran (2016).

Ambito temático	Problema general	Objetivo general	Subcategoría	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3
Modelos de financiamiento: Las compañías cuentan con la opción de financiar sus envíos al exterior, se tiene que tomar en cuenta el termino financiamiento de despachos, equivale a la financiación del capital de trabajo, lo cual implica que el acreedor (proveedores o bancos) adelanta el efectivo o bienes (insumos o materias primas) para que la compañía vendedora pueda producir y, luego con el producto de la recaudación, pueda cancelar el préstamo. (PROMPERÚ, 2013)	El problema general de la investigación es que no se ha encontrado una clasificación de los modelos de financiamiento para empresas exportadoras lo que ha generado una limitación en el acceso de financiamiento afectando su crecimiento, por falta de liquidez debido a los requisitos y altas tasas de interés de los modelos tradicionales de financiamiento	El objetivo general fue clasificar los modelos de financiamiento para las empresas exportadoras en base a criterios de tipos de financiamiento, por países, sectores y tamaño de empresa	País/Continente: Los países con economías que presentan mayores niveles de desarrollo o mayores tasas de crecimiento podrían ofrecer más oportunidades de inversión a sus empresas. (Mol-Gómez et al., 2019, p. 546)	Los países del CCG: Las finanzas islámicas se basan en la filosofía del comercio, el dinero debe ser utilizado en el comercio legítimo y justificable y la inversión en activos. (Belkhaoui et al., 2020, p. 6)	Financiación con características chinas: Financiamiento de la Iniciativa Belt and Road, formas: donaciones, préstamos sin intereses, préstamos en condiciones favorables, crédito a la exportación en condiciones favorables e inversión. (Liu et al., 2020, p. 5).	Países europeos: Europa representa el 33,4% del volumen total de leasing mundial consolidando su posición como el segundo mercado más grande del mundo. (Mol-Gómez et al., 2019, p. 554)
			SECTORES: El mercado internacional de exportación comprende productos agroalimentarios, manufacturas entre otros. (Esezobor, 2020, p. 77)	Agricultura: El modelo de financiamiento del sector agrícola se puede clasificar de acuerdo con el uso previsto de los fondos, como el suministro de materias primas. (Zainul Anwar et al., 2019, p. 306)	Financiamiento de la cadena de valor en la agricultura: Juega un papel importante en la provisión de crédito muy necesario en diferentes etapas de producción, procesamiento, comercialización y venta. (Swamy y Dharani, 2016, p. 216)	Modelo Integrado de Financiamiento Público de Tierras Agrícolas: Incorpora la plataforma de crowdfunding en la captación de fondos para tierras agrícolas y actividades relacionadas con la industria agrícola.(Thaker et al., 2020, p. 18)
				Manufactura: Modelos de financiamiento para empresas textiles basado en la cadena de suministro, hay principalmente dos tipos que contienen cuatro modos. (Wang y Chen, 2012, p. 112)	Financiamiento con empresas centrales en la cadena de suministro como su centro: Incluye el financiamiento de cuentas por cobrar y el financiamiento de depósitos aduaneros. (Wang y Chen, 2012, p. 112)	Financiamiento con proveedores de servicios logísticos externos fuera de la cadena de suministro: Incluye el financiamiento del almacén y el préstamo encomendado. (Wang y Chen, 2012, p. 112)
				Minería: Se distingue tres fuentes primordiales de liquidez la contribución de capital, la deuda, fuentes híbridas de liquidez como regalías y adquisición de flujos y bonos. (Eckert, 2018, p. 31)	Bonos: Los bonos son una de las fuentes de financiación de la actividad empresarial de las empresas; en primer lugar, constituyen una alternativa a los préstamos bancarios.(Ranosz, 2017, p. 399)	Regalías: un experto realiza una debida diligencia y compra una parte de la producción por adelantado durante un tiempo pactado, de esta forma compra una cantidad a un precio cerrado. (Cruz et al., 2019, p. 86)

Nota: Elaboración por el autor en base a Mol-Gómez et al. (2019), Belkhaoui et al. (2020), Zainul Anwar et al. (2019), Liu et al. (2020), Wang y Chen (2012), Esezobor (2020), Swamy y Dharani (2016), Thaker et al. (2020), Eckert (2018), Ranosz (2017), Cruz et al. (2019).

Categoría	Problema general	Objetivo general	Subcategoría	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3
Modelos de financiamiento: Las compañías cuentan con la opción de financiar sus envíos al exterior, se tiene que tomar en cuenta el termino financiamiento de despachos, equivale a la financiación del capital de trabajo, lo cual implica que el acreedor (proveedores o bancos) adelanta el efectivo o bienes (insumos o materias primas) para que la compañía vendedora pueda producir y, luego con el producto de la recaudación, pueda cancelar el préstamo. (PROMPERÚ, 2013)	El problema general de la investigación es que no se ha encontrado una clasificación de los modelos de financiamiento para las empresas exportadoras lo que ha generado una limitación en el acceso de financiamiento afectando su crecimiento, por falta de liquidez debido a los requisitos y altas tasas de interés de los modelos tradicionales de financiamiento	El objetivo general fue clasificar los modelos de financiamiento para las empresas exportadoras en base a criterios de tipos de financiamiento, por países, sectores y tamaño de empresa	Fondos de garantía Gubernamental en el Perú: Tienen como objetivo brindar una respuesta rápida y efectiva a las necesidades de liquidez que afectan a las empresas ante la pandemia del Covid-19. (MEF, 2020)	Reactiva Perú: Programa que tiene como objetivo dar una respuesta rápida y efectiva ante las necesidades de liquidez que enfrentan las empresas en el impacto del Covid-19. (MEF, 2020)	Fondo de apoyo empresarial MYPE (FAE-MYPE): Crédito para las pequeñas y micro empresas con el objetivo de seguir operando durante el estado de emergencia debido al Covid-19. (MEF, 2020)	Fondo crecer: financiación de capital de trabajo para las mypyme mediante factoring, tiene como propósito financiar y promover las facturas negociables y letras de cambio. (MEF, 2020)
			Modelos (MINCETUR): Para la financiación las exportaciones las instituciones bancarias ofrecen créditos denominados financiamiento de pre y pos embarque, también el financiamiento a través de la compra de documentos, etc. (MEF, 2020)	Pre embarque: Es brindado mayormente para la compra o producción para la venta al exterior, financia entre la recepción de la orden de compra y el embarque. (Bahamonde, 2019)	Post embarque: Es concedido una vez ejecutado el embarque con el propósito de obtener liquidez, financia entre la realización del embarque hasta el desembolso por parte del exportador. (Bahamonde, 2019)	Financiamiento mediante compra de documentos: El factoring que ayuda a las empresas en general y el forfaiting que consiste en un descuento sin factura. (Bahamonde, 2019)
				Financiamiento a través de instituciones financieras: Es otorgado por bancos, cajas de ahorro y crédito, son otorgados par a capital de trabajo factoring, pre y post embarque, etc. Calderón (2020)	SEPYMEX: Es un programa de crédito a la exportación para pymes administrado por COFIDE que otorga la cobertura de seguro de respaldo de los créditos. Calderón (2020)	
				Financiamiento a través de fondos de inversión: Es el otorgado por fondos de inversión a través de inversionistas, capitales ángeles y otros. Calderón (2020)		
				Financiamiento no reembolsable a través de fondos concursables: Son fondos que ponen a disposición a través de instituciones, con el fin de promover la innovación tecnológica, desarrollo sostenible, las exportaciones e importaciones, etc. Calderón (2020)	Innovate Perú: Busca incrementar la productividad empresarial a través de los actores del ecosistema de innovación. Calderón (2020)	PAI: Es el programa de apoyo a la internacionalización, cuentan con fondos concursables por S/.25 millones que benefician a empresas exportadoras Calderón (2020)

Nota: Elaboración por el autor en base a (MEF, 2020), Calderón (2020), (Bahamonde, 2019).

Categoría	Problema general	Objetivo general	Subcategoría	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3
Modelos de financiamiento alternativo: Incluyen actividades que han surgido fuera de los sistemas bancarios establecidos y los mercados de capital tradicionales. (Ziegler et al., 2021, p.30)	El problema general de la investigación es que no se ha encontrado una clasificación de los modelos de financiamiento para empresas exportadoras lo que ha generado una limitación en el acceso de financiamiento afectando su crecimiento, por falta de liquidez debido a los requisitos y altas tasas de interés de los modelos tradicionales de financiamiento	El objetivo general fue clasificar los modelos de financiamiento para las empresas exportadoras en base a criterios de tipos de financiamiento, por países, sectores y tamaño de empresa o	P2P/Mercado préstamo (Ziegler et al., 2021, p.30)	P2P/Mercado préstamo: Los financiadores individuales y / o institucionales otorgan un préstamo a un prestatario consumidor. (Ziegler et al., 2021, p.30)	Préstamos comerciales: Financiadores individuales y / o institucionales otorgan un préstamo a un prestatario comercial. (Ziegler et al., 2021, p.30)	Préstamos inmobiliarios: Los financiadores individuales y / o institucionales proporcionan un préstamo, garantizado contra una propiedad, a un consumidor o prestatario comercial. (Ziegler et al., 2021, p.30)
			Préstamo del balance (Ziegler et al., 2021, p.30)	P2P/Mercado préstamo: La plataforma proporciona un préstamo directamente a un prestatario consumidor. (Ziegler et al., 2021, p.30)	Préstamos comerciales La plataforma proporciona un préstamo directamente al prestatario comercial. (Ziegler et al., 2021, p.30)	Préstamos inmobiliarios: La plataforma proporciona un préstamo, garantizado contra una propiedad, directamente a un consumidor o prestatario comercial. (Ziegler et al., 2021, p.30)
			Valores: (Ziegler et al., 2021, p.30)	Basado en la deuda Títulos de crédito: Los financiadores individuales o institucionales compran valores basados en deuda, generalmente un bono o una obligación, a una tasa de interés fija (Ziegler et al. 2021, p.30).	Mini bonos: Los individuos o instituciones compran valores de empresas en forma de un bono no garantizado que es 'mini' porque el tamaño de la emisión es mucho menor que el monto mínimo de emisión necesario para un bono emitido en los mercados de capital institucionales. (Ziegler et al., 2021, p.30)	
			Comercio de facturas (Ziegler et al., 2021, p.30)	Comercio de facturas: Los financiadores individuales o institucionales compran facturas o cuentas por cobrar de una empresa con descuento. (Ziegler et al., 2021, p.30)		
			Basado en la inversión (Ziegler et al., 2021, p.30)	Crowdfunding basado en la equidad: Los financiadores individuales o institucionales compran acciones emitidas por una empresa. (Ziegler et al., 2021, p.30)	Crowdfunding Inmobiliario: Los financiadores individuales o institucionales brindan financiamiento de capital o deuda subordinada para bienes raíces. (Ziegler et al., 2021, p.30)	Reparto de utilidades: Las personas o instituciones compran valores de una empresa, como acciones, y comparten las ganancias o regalías de la empresa. (Ziegler et al., 2021, p.30)
			No basado en la inversión (Ziegler et al., 2021, p.30)	Crowdfunding basado en recompensas: Los patrocinadores proporcionan financiación a personas, proyectos o empresas a cambio de recompensas o productos no monetarios. (Ziegler et al., 2021, p.30)	Crowdfunding Basado en donaciones: Los donantes brindan financiamiento a individuos, proyectos o empresas basados en motivaciones filantrópicas o cívicas sin expectativas de dinero o material. (Ziegler et al., 2021, p.30)	

Nota: Elaboración por el autor en base a Ziegler et al., (2021) y otros.

Anexo 2: Revisión sistemática y meta análisis

- Se recopiló información acerca de los modelos de financiamiento.
- Se recopiló estudios previos en los que se explique clasificaciones previas o revisiones de literatura acerca de los modelos de financiamiento y exportación.
- Se Identificó los criterios de los modelos de financiamiento y exportación. Estos criterios fueron: Fintech, Crowdfunding, Leasing, Factoring, Forfaiting, Financiación de la cadena de suministro, Financiamiento de inventario basado en tecnología blockchain, sectores y países en los que ha sido aplicado, en función de la información que esté disponible.
- Se elaboraron matrices de clasificación de los modelos de financiamiento y exportación en base a los criterios identificados en el punto anterior.
- Se realizó un análisis crítico de la información recopilada.
- Se realizó la discusión de los resultados de las matrices de clasificación.
- Se elaboraron las conclusiones y recomendaciones para futuras investigaciones.

Anexo 3: Ficha de recolección de datos

N°	Referencia	RESUMEN	Objetivo	Población	Muestra	Conclusiones	Recomendaciones
1	Baskaran, R. (2018). Las empresas indias de BPO están preparadas para adoptar modelos de descuentos dinámicos emergentes. Splint International Journal of Professionals, 3(3), 165-168. https://search.proquest.com/docview/1906048782?accountid=37408	El descuento es una práctica en la que los compradores pueden pagar a los proveedores por adelantado a cambio de un descuento en los bienes o servicios que brindan, y ha existido desde el comienzo del negocio. El descuento dinámico es un paso adelante incremental y es la práctica en la que el costo del pago anticipado depende de cuántos días antes de la fecha de vencimiento original se recibirá el pago. Cuanto antes se reciba el pago, mayor será el costo para el proveedor. Los descuentos dinámicos pueden ayudar a los compradores a reducir el costo de los bienes o servicios al tiempo que brindan a los proveedores una inyección de capital. Cuando se consideran todas las variables que determinan el precio óptimo para el pago anticipado, el resultado final es un modelo de mercado de capital de trabajo que genera más ingresos para los compradores y tarifas más atractivas para los proveedores, en contraposición a un modelo estático que impone serias limitaciones a todas las partes. Este documento aborda la	BPO es una categoría amplia y muchas empresas diferentes que cotizan en bolsa pueden clasificarse de alguna manera como empresas BPO. La lista de empresas globales que podrían beneficiarse de BPO	De un total de 837 BPO en lugar de BPM registrados con NASSCOM, utilizando un método de encuesta	se les pide a 124 empresas de BPO indias que tienen un ingreso neto de 100 millones de rupias a 500 millones de rupias anuales que califiquen su opinión sobre el descuento dinámico y su influencia en la cadena de suministro financiero de estas OPB y su disposición para responder a la automatización de iniciativas de portal de proveedores en la continuación de sus contratos globales.	El módulo DynamicDiscounting ayuda a los compradores a administrar programas de descuento por pago anticipado autofinanciados para proveedores. Los programas de descuentos dinámicos permiten a los compradores obtener ganancias libres de riesgo sobre su liquidez disponible, mientras ofrecen la oportunidad a los proveedores de recibir efectivo antes de la fecha de pago contratada. A medida que el comprador utiliza su propio efectivo, representa una oportunidad de "optimización de efectivo" para el tesorero, ya que la tasa de rendimiento efectiva del pago anticipado sería superior a otras alternativas disponibles. Más de tres cuartos (80 por ciento) de las empresas dan mucha importancia para capturar los descuentos por pago anticipado. De ellos, apenas más de una cuarta parte (27 por ciento) de las organizaciones pueden capturar todos los descuentos disponibles. La innovación incorporada a las nuevas	El análisis estadístico implica que existe una diferencia significativa entre el descuento dinámico con: (i) Volumen de contratos BPO (ii) Renovación de contratos BPO (iii) Compromisos de BPO más cortos. No existe una diferencia significativa entre el modelo de descuento dinámico y el apuntalamiento equilibrado, que es una combinación de deslocalización, onshoring, nearshoring, reshoring etc
2	Belkhaoui, S., Alsagr, N., & van Hemmen, S. F. (2020). Financing modes, risk, efficiency and profitability in Islamic banks: Modeling for the GCC countries. Cogent Economics & Finance, 8(1), 1-25. https://doi.org/10.1080/23322039.2020.1750258	El objetivo de esta investigación es desarrollar un modelo conceptual que incluya variables relacionadas con los modos de financiamiento, la toma de riesgos, la eficiencia y la rentabilidad de los bancos islámicos en los países del CCG. Los resultados indican que el efecto total de los modos de financiación sobre la rentabilidad de los bancos es alto y estadísticamente significativo. Los resultados muestran que un mayor nivel de participación en el financiamiento de Mudharabah y Musharakah generará un alto riesgo crediticio. El financiamiento de Murabahah aumenta, directa e indirectamente, la rentabilidad y mejora simultáneamente el índice de capitalización y la rentabilidad para los bancos islámicos en los países del CCG. La contribución de nuestra investigación está en dos niveles. Por un lado, nuestro estudio es una adición a la literatura que examinó los determinantes del desempeño de los bancos islámicos. El modelo conceptual agregó la asunción de riesgos y la eficiencia de costos como variables intervinientes en la relación entre los modos de financiamiento y ganancias. Por otro lado, esta investigación utiliza el método de análisis de ruta, llamado enfoque de	El objetivo de esta investigación es desarrollar un modelo conceptual que incluya variables relacionadas con los modos de financiamiento, la toma de riesgos, la eficiencia y la rentabilidad de los bancos islámicos en los países del CCG	Para realizar nuestro estudio empírico, utilizamos una muestra de bancos islámicos que operan en países del CCG. Esta muestra incluye los 30 principales bancos islámicos que cotizan en bolsa durante un período de 15 años, desde 2001 hasta 2015. Se utiliza un total de 385 observaciones.	En consecuencia, este estudio utiliza una muestra de los principales bancos islámicos que han publicado sistemáticamente sus estados financieros durante el período de estudio desde 2001 hasta 2015. La Tabla 1 muestra la distribución de la muestra de los bancos islámicos por país de origen y el número de observaciones incluidas en el estudio.	El propósito fundamental de esta investigación fue desarrollar y probar un modelo conceptual que vincule simultáneamente modos de financiamiento, riesgo, eficiencia y rentabilidad de los bancos islámicos. El desarrollo de nuestro modelo conceptual, así como las hipótesis de investigación, se basa en un análisis crítico de una rica y diversa revisión de la literatura. La estructura de nuestro modelo desarrollado indica que los modos de financiación podrían afectar la rentabilidad de los bancos islámicos directa e indirectamente. El efecto indirecto se realiza a través de las variables riesgo y rentabilidad.	Por lo tanto, las autoridades reguladoras deben implementar políticas reguladoras que alienten a los bancos islámicos en los países del CCG a cumplir con los principios de la Sharia islámica. Es decir, basado en el principio de participación (reparto) en pérdidas y ganancias. el uso de Mudharabah y Musharakah no les brinda ningún beneficio en términos de ganancias, sino que amplifica su riesgo (riesgo crediticio). Por lo tanto, las autoridades reguladoras deben implementar políticas reguladoras que alienten a los bancos islámicos en los países del CCG a cumplir con los principios de la Sharia islámica. Es decir, basado en el principio de participación

Anexo 4: Clasificación de los principales criterios de los modelos de financiamiento alternativo (fintech)

N°	Modelos / financiamiento alternativo (fintech)	Criterios	Propósito / objetivo / Finalidad
1	Crowdfunding basado en inversiones	Basado en la equidad Crowdfunding. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)	Los financiadores individuales o institucionales compran acciones emitidas por una empresa. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)
		Bienes raíces Crowdfunding. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)	Los financiadores individuales o institucionales brindan financiamiento de capital o deuda subordinada para bienes raíces. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)
		Reparto de utilidades. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)	Las personas o instituciones compran valores de una empresa, como acciones, y comparten las ganancias o regalías de la empresa. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)
2	Crowdfunding no basado en la inversión	Basado en recompensas. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)	Los patrocinadores proporcionan financiación a personas, proyectos o empresas a cambio de recompensas o productos no monetarios (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)
		Basado en donaciones. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)	Los donantes brindan financiamiento a individuos, proyectos o empresas basados en motivaciones filantrópicas o cívicas sin expectativas de dinero o material (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)
3	P2P/Mercado préstamo	Préstamos comerciales. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)	Financiadores individuales y / o institucionales otorgan un préstamo a un prestatario comercial. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)
		Préstamos inmobiliarios. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)	Los financiadores individuales y/o institucionales proporcionan un préstamo, garantizado contra una propiedad, a un consumidor o prestatario comercial. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)
4	Comercio de facturas	Comercio de facturas. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)	Los financiadores individuales o institucionales compran facturas o cuentas por cobrar de una empresa con descuento. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)
5	Préstamo del balance	Préstamos comerciales. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)	Proporciona un préstamo directamente al prestatario comercial. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)
		Préstamos inmobiliarios (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)	Proporciona un préstamo, garantizado contra una propiedad, directamente a un consumidor o prestatario comercial. (Ziegler <i>et al.</i> , 2021, p.31)

Nota: Elaboración por el autor en base a Ziegler, Shneor, Wenzlaff, Wang, Kim, Paes, Suresh, Zhang, Mammadova, y Adams (2021).